E. VON BÖHM-BAWERK

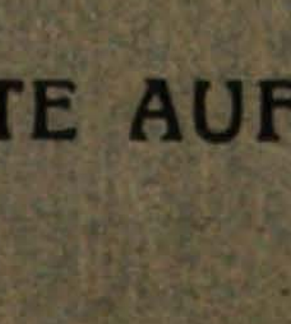
KAPITAL UND KAPITALZINS

II

POSITIVE THEORIE DES KAPITALES

ERSTER BAND

VIERTE AUFLAGE – 09



Jena, Gustav Fischer

Ham. 526 (4.1)

<36633790920017

<36633790920017

Bayer. Staatsbibliothek

Cam. 526 m (2,1

Positive
Theorie des Kapitales

Kapital und Kapitalzins

von

Eugen von Böhm-Bawerk
Professor an der Universität Wien, k. k. Minister a. D.

Zweite Abteilung

Positive Theorie des Kapitales

Vierte Auflage
Mit einem Geleitwort von Professor Dr. Fr. Wieser, Wien

Jena
Verlag von Gustav Fischer
1921

Positive

Theorie des Kapitales

von

Eugen von Böhm-Bawerk
Professor an der Universität Wien, k. k. Minister a. D.

Vierte Auflage
Mit einem Geleitwort von Professor Dr. Fr. Wieser, Wien

Erster Band
(Buch I—IV)

Jena
Verlag von Gustav Fischer in Jena
1921

Wk/60/321

Bayerische
Staatsbibliothek
MÜNCHEN

G. Pätz'sche Buchdruckerei Lippert & Co. G. m. b. H., Naumburg a. d. S.

Geleitwort

zur vierten Auflage.

Die 4. Auflage der 2. Abteilung von „Kapital und Kapitalzins“ wird ebenso wie die 4. Auflage der 1. Abteilung als unveränderter Abdruck der 3. Auflage ausgegeben. Allerdings unter anderer Begründung. Die „Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien“ hat sich unbestrittene Geltung erworben, sie ist ein Werk, das der Autor als abschließend betrachten durfte und das dem Herausgeber daher als unberührbar gelten muß. Während aber E. Böhm-Bawerk für die Stellung des Zinsproblemes, wie sie die 1. Abteilung seines Werkes bringt, allgemeine Zustimmung errungen hat, ist ihm dies nicht auch für die positive Lösung gelungen, die er in der 2. Abteilung vorträgt. Neben unbedingten Anhängern sind ihm ebenso unbedingte Gegner erstanden. Ich, der ich seine wissenschaftliche Arbeit von ihren Anfängen an in freundschaftlicher Nähe verfolgen konnte, ich, der ich weiß, wie schon seine erste Arbeit im Seminare den Grundgedanken seiner Zinserklärung aufnahm, ich, der ich Zeuge davon war, wie sein ganzes wissenschaftliches Bemühen der folgerichtigen und fruchtbaren Ausbildung dieses Grundgedankens gewidmet war, der ich die Anstrengungen beobachten konnte, die er unter der drückenden Last seines öffentlichen Amtes hierauf wendete, und die Freudigkeit, mit der er sich bis auf seine letzten Tage hierauf konzentrierte, sobald er für seine wissenschaftliche Arbeit wieder ganz frei wurde — ich habe keinen Zweifel, daß er, wenn ihm längere Lebensdauer beschieden gewesen wäre, unermüdlich weiter daran gearbeitet hätte, seine Ideen über den Kapitalzins nach allen Seiten hin zu entwickeln und gegen die vorgebrachten Entgegnungen zu sichern, von welchem Gedankenkreise immer sie hergenommen sein mochten. Hätte er selber noch die 4. Auflage herausbringen können, so hätte sie uns wiederum viel des Neuen geboten. Wer aber dürfte es auf sich nehmen, die Gedanken zu finden, die auszusprechen ihn der Tod verhindert hat? Das Thema des Kapitalzinses ist in der ganzen theoretischen Ökonomie dasjenige, das zu den stärksten Abspaltungen der Gedanken die Keime enthält, auch die österreichische Schule, die sonst in fast allen Hauptpunkten der Theorie geschlossen ist, hat sich hier vom Grunde aus getrennt. Es bleibt uns nichts übrig, als die letzte Fassung,

wie sie E. Böhm-Bawerk zu geben vermochte, als sein Vermächtnis hinzunehmen und in unveränderter Gestalt wiederzugeben, wenn wir auch der Überzeugung sind, daß er selber noch über sie hinausgekommen wäre.

Auch in dieser Gestalt wird seine „Positive Theorie“ die Gedanken der ökonomischen Theoretiker noch lange beschäftigen. Sie ist, wenn man von Marx' Kapital absieht, seit der klassischen Zeit unserer Wissenschaft dasjenige theoretische Werk, das die Geister am meisten beschäftigt hat. Es wird noch lange Zeit vergehen und viel Nachdenken wird noch daran gewendet werden, bis das allgemeine Urteil über seinen Wert einig geworden ist. Aber selbst dann, wenn dieses Urteil dahin ausfallen sollte, daß dem Grundgedanken des Verfassers die entscheidende Bedeutung für die Erklärung des Kapitalzinses nicht zukommt, die er für ihn in Anspruch nimmt, so wird man doch erstaunt sein über die außerordentliche Bereicherung, welche die Theorie von diesem Gedanken aus gewonnen hat, teils durch das große Geltungsgebiet, das ihm auf alle Fälle verbleiben wird, teils durch den Reichtum an fruchtbaren Beziehungen, die der Verfasser von ihm aus nach allen Richtungen hin bloßgelegt hat, teils endlich durch die Klarheit der Erkenntnis, mit der so viele dieser Beziehungen in ihrem wechselseitigen Verhältnisse erschaut wurden. Selbst wenn E. Böhm-Bawerks „Positive Theorie“ nicht das letzte Ziel der Zinstheorie sein sollte, so führt sie doch für das ganze Gebiet der ökonomischen Theorie zu einer Gipfelaussicht von seltener Fülle und Klarheit der Bilder, und unsere theoretische Erkenntnis, wenn sie auch noch nach höheren Gipfelpunkten streben sollte, wird ihren Weg immer über sie zu nehmen haben.

Wien, Juli 1921.

F. Wieser.

Vorwort

zur dritten Auflage.

Vor gerade zwanzig Jahren habe ich meine „Positive Theorie des Kapitales“ zum erstenmale vorgetragen. Als späterhin eine neue Auflage meines Werkes notwendig wurde, war ich durch die Pflichten eines arbeitsreichen Amtes so erschöpfend in Anspruch genommen, daß ich auf jeden Versuch verzichten mußte, eine bessernde Hand an mein Werk zu legen; und so mußte die zweite Auflage als ein völlig unveränderter Abdruck der ersten in die Welt gehen. Erst die jetzige dritte Auflage bringt mir — zum ersten Mal nach langen zwanzig Jahren — die Gelegenheit, am Gesamtbau meiner Lehre prüfende Nachschau zu halten und mir und der Öffentlichkeit Rechenschaft zu legen darüber, ob und wie sie auch im Strom der Fortentwicklung der Wissenschaft zu bestehen vermag.

Jeder Kenner unserer Wissenschaft weiß, eine wie reiche Entwicklung gerade die letzten zwanzig Jahre hier gebracht haben. Das wiedererwachte Interesse an der theoretischen Forschung stellte aller Orten eine Fülle begabter und tätiger Kräfte in ihren Dienst. Weitaus die stärkste Anziehung übten aber fortwährend gerade jene zwei großen Probleme aus, von denen die jüngste theoretische Reformbewegung ihren Ausgang genommen, und die auch meinem Werke fast seinen ganzen Inhalt gegeben hatten: die beiden Probleme des Wertes und des Kapitales. Eine fast unübersehbare Flut von Büchern, Aufsätzen und Broschüren, geschrieben in allen möglichen Sprachen der Welt, ergoß sich über dasselbe Arbeitsfeld, dem auch meine Bemühungen gegolten hatten, und ein gar nicht geringer Teil davon knüpfte auch unmittelbar an dieselben an. Bald freundlich, bald feindlich; bald, um meinen Auffassungen kritisch entgegenzutreten, bald, um ihnen eine Stütze zu bieten, bald endlich, um sie verbessernd fortzubilden.

Ich war bestrebt, soweit nur immer die äußere Möglichkeit reichte, alles kennen zu lernen, alles zu prüfen, und von den hundertfältigen Anregungen, konstruktiven und kritischen Gedanken, die die enorme Literaturmasse enthielt, jeden, der nur irgend einen Gehalt besitzen konnte, so unbefangen als möglich auf mein Denken einwirken zu lassen. Ich bemühte mich darüber hinaus, auch mein eigener Kritiker zu sein. Ich

suchte — was mir durch den Ablauf einer langen Zwischenzeit mit völlig veränderter Richtung meiner äußeren Berufstätigkeit einigermaßen erleichtert war — mich wie ein Fremder der eigenen Theorie gegenüberzustellen und sie mit kühlem Mißtrauen Schritt für Schritt auf ihre Berechtigung zu untersuchen.

Nach fünfjähriger strenger Denkarbeit, die ich in voller Ausschließlichkeit dem abermaligen kritischen, und insbesondere auch selbstkritischen Durchdenken des gesamten Stoffes widmete, und bei der ich keine Falte meiner Lehre ungeprüft gelassen zu haben glaube, lege ich dieselbe der Öffentlichkeit zum drittenmale vor, und zwar auch diesmal ohne tiefgreifende, ihr Wesen berührende Änderungen. Die Sachlage schien mir viele Erläuterungen meiner alten Lehre, manche ergänzende und fortbildende Zusätze, manche verbesserte Formulierung, aber nur verhältnismäßig wenige eigentliche Abänderungen zu erheischen.

Vor allem keine Änderungen in den letzten leitenden Grundgedanken. Wenn ich mich nicht völlig täusche, gibt mir der Gang der Dinge keine Veranlassung, jene Grundgedanken im Stiche zu lassen. Im Gegenteile, scheint mir, haben dieselben bereits begonnen, als wirksamer Einschlag auf die Entwicklung dieses Zweiges der Theorie Einfluß zu üben, und ich halte es für wenig wahrscheinlich, daß man dazu gelangen wird, diesen Einschlag wieder völlig auszuschalten.

Wenn ich aber auch in den Einzelheiten konservativer geblieben bin, als vielleicht von Manchen erwartet wurde, so geschah dies gewiß nicht aus einem Hang zu hartnäckigem Beharren. Niemand weiß besser als ich, wie äußerst unwahrscheinlich es wäre, wenn ich für einen Grundgedanken, auf dessen Haltbarkeit ich vielleicht hoffen darf, beim ersten Zugriff auch schon die denkbar glücklichste Formulierung, und für die Anordnung eines so weit verzweigten und vielfach neuartigen Tatsachenmateriales sofort die denkbar glücklichste Symmetrie gefunden hätte. Ich bin vielmehr vollkommen gewärtig, daß vieles richtiger, vieles klarer, und vor allem vieles einfacher und in einer glücklicheren Generalisierung zu sagen sein wird, als ich es gesagt habe, und ich sehe mit bereitwilligster Empfänglichkeit allen solchen gewiß nicht ausbleibenden Verbesserungen entgegen.

Aber nicht jede angeregte Veränderung muß auch eine Verbesserung sein; und gerade je weniger wir uns mit dem bisher Erreichten schon abschließend befriedigt fühlen wollen, desto störender und ärgerlicher wäre es, wenn wir durch ein vorschnelles Eingehen auf einen mehr temperamentvoll vorgebrachten, als geduldig überlegten Vorschlag auch haltbares wieder preisgeben, und von einer vielleicht unvollkommenen, aber verbesserungsfähigen Auffassung auf eine unhaltbare, fehlerhafte Auffassung uns zurückwerfen ließen. So sehr ich mich daher vor dem einen Extrem des eigensinnigen Beharrens zu hüten hatte, genau ebenso sehr

hatte ich alle Ursache, auch gegen sein Widerspiel auf der Hut zu sein, das der Findung der Wahrheit nicht minder abträglich und dabei überdies nicht ohne eine gewisse Komik gewesen wäre: dagegen nämlich, daß ich mich ohne Not von haltbaren Ansichten, die ich selbst ausgesprochen hatte, abwendig machen ließ zu Gunsten neuernder Vorschläge, die etwa weniger gut begründet gewesen wären als jene.

Eine diesem Standpunkt entsprechende, nach beiden Seiten strenge Prüfung mahnte mich gegenüber einer überwiegenden Zahl aufgetauchter neuernder Gedanken zu sehr vorsichtiger Zurückhaltung. Es wogt und gährt noch etwas stark in diesem Bezirke theoretischen Denkens. Wir sind doch erst verhältnismäßig kurze Zeit daran, alle die vielgestaltigen und vielverwickelten zeitlichen Relationen unseres gesamten Bedürfnis- und Güterlebens systematisch zu durchdenken. In diesem Stadium ist es ganz natürlich, daß der temperamentvolle Entdeckereifer der Mitstrebenden mit allerhand raschen, geistvollen Einfällen — konstruktiven und kritischen Charakters — voraneilt, ihre geduldige Durcharbeitung und Erprobung aber langsam nachhinkt. Was darum heute schon als endgiltig erprobt mit Zuversicht dem Alten hinzugefügt, oder an seine Stelle gesetzt werden kann, ist verhältnismäßig wenig. Dem anderen müssen wir Zeit zur Klärung lassen, inzwischen aber alles tun, was die Klärung fördern kann. Hiefür schien mir nun ein reichliches Maß von Erläuterungen, durch welche die noch massenhaft bestehenden Mißverständnisse bereinigt, der Sinn und die Tragweite der Sätze, die wir wetteifernd lehren oder bestreiten wollen, mit größerer Deutlichkeit zur Anschauung gebracht werden konnten, wichtiger zu sein als alles andere: und so kam es dazu, daß ich diesmal sehr viele Erläuterungen meiner Theorie vorzutragen hatte neben verhältnismäßig wenigen Veränderungen derselben. —

Einen besonderen Kommentar scheinen mir einige formelle Einrichtungen, die ich diesmal traf, und insbesondere die von mir angewendete äußere Form der Literaturbehandlung zu erfordern. Auf der einen Seite mußte ich es nämlich als meine selbstverständliche Pflicht erkennen, der gesamten, wenn auch noch so riesenhaft angewachsenen einschlägigen Literatur, und ganz insbesondere dem gegnerischen Teile derselben, im größten überhaupt erreichbaren Umfange materielle Berückichtigung zu Teil werden zu lassen in dem Sinne, daß ich von ihr Kenntnis zu erlangen, sie gewissenhaft zu prüfen und bei der Bildung meiner endgültigen Überzeugungen auf mich unbefangen einwirken zu lassen hatte. Auf der anderen Seite stand es aber für mich bald ebenso fest, daß eine in ausdrücklicher literarischer Auseinandersetzung sich äußernde formelle Berücksichtigung in auch nur annähernd ähnlichem Umfange ganz untunlich gewesen wäre. Jeder Versuch dazu hätte den Rahmen meines Werkes sprengen müssen. Ich hätte vielleicht an hundert Adressen und an nicht wenige von ihnen in gebührender Weitläufigkeit zu antworten

gehabt: erweist mir ja doch beispielsweise ein einzelner Autor wie Stolzmann die Ehre, mehr als 250 Seiten seines Werkes über den „Zweck in der Volkswirtschaft“ mit polemischer Detailkritik gegen meine Ansichten zu füllen!

Ich mußte mich daher zu einer anderen Vorgangsweise entschließen. Ich verzichtete von vornherein sowohl auf die Vollständigkeit als insbesondere auch auf die Gleichmäßigkeit in der äußeren Berücksichtigung abweichender Meinungen. Die Mehrzahl ließ ich notgedrungen überhaupt ohne individuelle Erwähnung und Entgegnung. Eine Minderheit berücksichtigte ich in dem hierfür auch sonst üblichen knappen Rahmen; eine ganz kleine Minderheit griff ich endlich zu völlig erschöpfender, die Streitfrage bis in ihre letzten Wurzeln verfolgender Erörterung heraus, wobei ich mich nicht scheute, diese nötigenfalls auch zu großer, fast monographischer Ausdehnung anschwellen zu lassen.

Ich handelte so aus zwei Gründen. Einerseits konnte bei zweckentsprechender Auswahl der so zu behandelnden Streitfragen die Polemik erfolgreich in den Dienst der sachlichen Erkenntnis gestellt werden; es ließen sich besonders schwierige oder besonders lehrreiche Punkte der Kapitalstheorie aus solchem Anlasse in die wünschenswerte Tiefe verfolgen, und es ließ sich insbesondere manche Erläuterung, die ich meiner eigenen Theorie im Sinne des früher Gesagten beizugeben wünschte, auf die wirksamste und natürlichste Weise aus dem Gegenüberhalt zu gegnerischen Auffassungen entwickeln. Dann aber verfolgte ich auch noch einen allgemeineren, die Methodik der Kapitalstheorie betreffenden Zweck.

Ich glaube nämlich zu beobachten, daß ein großer Teil der Irrungen und Verwirrungen, die auf diesem Felde der Forschung leider noch immer so zahlreich zu verzeichnen sind, in der Unterschätzung einer gewissen Sorte von Schwierigkeiten, denen man hier zu begegnen pflegt, und in einem aus dieser Unterschätzung entspringenden allzu geringen Maße von Achtsamkeit seinen Grund hat. Die Bemeisterung der Kapitalsprobleme ist — wie wohl jeder, der sich an ihrer Lösung versucht hat, alsbald instinktiv erproben mußte — nicht ohne einen starken Einschlag von deduktiver Gedankenarbeit, von einem Operieren mit und an vorgestellten Tatbeständen möglich. Und zwar müssen, weil hier so vieles ineinandergreift, die deduktiven Gedankenketten notgedrungen jenes bedenklich große Maß von Ausdehnung erreichen, auf dessen Gefahren schon Marshall — wenn auch aus teilweise anderem Grunde — so zutreffend aufmerksam gemacht hat.

Ich betrachte als unseren gefährlichsten Feind in jenen langen Gedankenketten das Wort. Es soll ein sprachliches Kleid, eine Hülle für lebendige Vorstellungen sein, zu deren Erweckung es nur anregt. Aber mit welchem Maß von Gestaltungskraft wir dieser Anregung jedesmal folgen, mit welchem Grad der Lebendigkeit und Treue wir die zum Wort

zugehörige Vorstellung von den Dingen uns allemal vor unsere Seele rufen, ist eine Sache für sich; und wenn wir in dieser Arbeit des plastischen Gestaltens irgendwie lässig sind, wenn, wie es so leicht vorkommt, wir uns in argloser Zuversicht mehr auf das uns vertraute Wort stützen als seinen Inhalt selbsttätig in uns aufbauen, dann wird dasselbe nur allzu leicht in einem anderen, unerwünschten Sinn zur „Hülle“: es verhüllt uns die scharfen, lebenswahren Konturen des echten Vorstellungskernes, zu dem wir, durch die beiläufigen Umrisse des sprachlichen Abbildes befriedigt, nicht mehr hindurchdringen. Und wenn dann solche hüllende Worte durch jene langen Gedankenketten hindurchgehen, fehlt es an jeder Gewähr, daß auch die eingehüllten Vorstellungskerne mit ihren unnachgiebigen Kanten und Ecken zu einander passen; es kommt zu dialektischen, aus aneinandergereihten Worten gezogenen Schlüssen, und es kommt mit ihnen zu den ominösen dialektischen Entgleisungen, die in allen langgesponnenen Deduktionen, nirgends aber häufiger anzutreffen sind als in sorglos geknüpften Gedankenketten der Kapitalstheorie.

Gegen diese Gefahren, fürchte ich, sind viele auf unserem Felde tätige Fachgenossen einstweilen noch nicht genug auf der Hut. Sie sind noch nicht genug gewitzigt darüber, daß Geist und Scharfblick allein zu ihrer Vermeidung nicht ausreichen, sondern daß das Beste hier durch gewisse untergeordnete, vielleicht sogar gering geschätzte Tugenden geleistet werden muß: durch eine an das Pedantische streifende Sorgfalt im einzelnen und durch eine endlos nachprüfende Geduld. Abstrakte Warnungen pflegen erfahrungsgemäß wenig Erfolg zu haben, und darum setzte ich mir vor, all dies gleichsam im lebendigen Experiment zu zeigen. Dazu konnten und sollten mir nun ebenfalls jene konkreten, zu sorgfältigster Durcharbeitung herausgegriffenen Musterfälle dienen. Es galt mir, an ihnen wie in einer Art von Anschauungsunterricht die ganze, gewöhnlich weit unterschätzte Fährlichkeit und Beschwerlichkeit der hier darzubietenden Denkleistungen aufzuweisen; es galt mir, zu zeigen, wie vieles und bis in welche Tiefe hinab es bei jeder, und auch der simpelsten hier ausgesprochenen Phrase zu bedenken gibt, und wie trügerisch und unzureichend hier kurzatmige, in Ungeduld oder in harmloser Vertrauensseligkeit rasch abgebrochene Überlegungen sind: beim Konstruieren sowohl als beim Kritisieren.

Ich weiß ganz gut, daß ich mir damit eine nichts weniger als dankbare Aufgabe aufgebürdet habe. Schriftstellerische Lorbeern sind mit solchen mühsamen, subtilen, dem entlegensten Detail nachgehenden Untersuchungen wahrhaftig nicht zu pflücken. Wer sich über ihre Weitläufigkeit und Breitspurigkeit beklagen will, dem gebe ich von vornherein Recht. Sie enthalten auch nach meiner eigenen Meinung allerlei, was zwar der Autor, ehe er die Feder ansetzt, für sich selbst durchdacht haben soll, was er aber als Darsteller unter normalen Umständen besser tun

würde, wieder zu unterdrücken. So hatte ich es ja auch bei der ursprünglichen Exposition meiner Lehre gehalten; und nur die Erfahrung, daß die damals gebotene knappere Auslese eben keinen ausreichenden Schutz gegen Abirrungen zu gewähren vermochte, mag zusammen mit dem früher angedeuteten methodischen Zwecke zur Rechtfertigung dafür dienen, daß ich jetzt etliche Probefälle mit dem ganzen Rohstoff des Denkprozesses belastet vorzubringen wage. Für einen Großteil der Leser mögen sie so freilich eine ungenießbare literatische Kost bilden. Trotzdem glaube ich in der jetzigen Sachlage den Interessen der Theorie auf diese Weise besser zu dienen, als wenn ich die literarische Diskussion überall nur in der sonst herkömmlichen Form knapp andeutender Noten oder Gegenbemerkungen geführt hätte — Gegenbemerkungen, die so oft nur für den ohnedies Überzeugten ausreichend überzeugend, für den Widerstrebenden aber unentscheidend sind.

Den Anforderungen schriftstellerischer Natur glaubte ich aber immerhin eine Konzession machen zu müssen. Um nicht mein ganzes Werk unter der Last der undankbaren Zutat leiden zu lassen, entschloß ich mich, die umfänglicheren Auseinandersetzungen jener Art aus dem Texte meines Buches auszuschalten und in einer Reihe selbständiger „Exkurse“ ihm nur äußerlich anzugliedern. Der Text soll so, ähnlich wie bisher, dem Leser eine geschlossene Exposition meiner Kapitalstheorie bieten — und ein Teil der Leser wird sich vielleicht hieran allein genügen lassen. Die „Exkurse“ aber sollen vorzugsweise den mit Forscherinteresse an den Kapitalsproblemen beteiligten Fachgenossen solche weitergehende Erwägungen und Erläuterungen bieten, nach denen erst durch den konkreten Inhalt der zeitgenössischen Literatur, gewissermaßen durch die aus ihrer Berührung mit meiner Theorie sich entwickelnde Meinungsgärung ein Bedürfnis geweckt wurde; Erwägungen und Erläuterungen, die heute zweifellos notwendig sind, deren Anlaß aber doch in einem solchen Grade zufällig und ephemer ist, daß sich noch nicht klar überblicken läßt, ob und wieviel von ihnen, auch unabhängig von dem momentanen Anlasse, der Lehre selbst dauernd einzuverleiben sein wird. Die Exkurse sollen nach meinen Intentionen beiläufig das leisten, was sonst in solchem Falle die Diskussion in den Fachzeitschriften der betreffenden Periode zu leisten pflegt, nur daß ich für mich und für meine Leser Wert darauf lege, den nötigen Stoff geordnet und gesammelt in ihre Hände zu legen.

Von jener Vorgangsweise mußte ich nur eine, mir allerdings herzlich unwillkommene Ausnahme machen. Schon in seiner ursprünglichen Anlage hatte nämlich der Text ein Kapitel vorwiegend polemischen Inhaltes umfaßt, welches dem „Streit um den Kapitalsbegriff“ gewidmet war. Die hieher einschlägigen polemischen Auseinandersetzungen mußte ich natürlich, auch wenn sie umfänglich und subtilen Charakters waren,

notgedrungen mit dem alten Bestande des Textes verschmelzen. Ich tat dies äußerst ungern, weil ich die Kontroverse über den Kapitalbegriff, die nunmehr einen unverhältnismäßig breiten Raum im Texte meines Buches beansprucht, nicht einmal für hervorragend wichtig oder für besonders interessant halten kann; sie ist nur leider im Augenblicke noch notwendig: sie ist ein schmerzliches, durch den bis zur Kuriosität zerfahrenen Stand der Meinungen uns abgenötigtes Opfer!

Nach dem Gesagten versteht es sich wohl von selbst, daß ich an meine Leser die Bitte richten darf, der unterlassenen ausdrücklichen Berücksichtigung so vieler Autoren und ihrer Einwürfe keine andersartige, nicht im Sinne meines Kommentares liegende Deutung unterzulegen. Speziell möchte ich bitten, erstens aus einem Stillschweigen meinerseits nicht auf ein Übersehen und auf eine unterlassene sachliche Würdigung des nicht ausdrücklich Hervorgehobenen zu schließen; zweitens daraus noch weniger den Schluß auf eine geringere Schätzung des Übergangenen zu ziehen: denn, ich wiederhole es mit allem Nachdruck, die ausdrückliche Erwähnung alles Erwähnenswerten wäre eine bare Unmöglichkeit gewesen, und bei der Auslese des wenigen, das ich zumal zu ausführlicher Erörterung herausgreifen konnte, durfte für mich weit weniger und gewiß nicht ausschließlich die Rangordnung meiner Wertschätzung, als vielmehr die Eignung des Herauszugreifenden für die Anknüpfung fruchtbarer Erörterungen und Demonstrationen im Sinne meines obigen Kommentars maßgebend sein. Und endlich drittens bitte ich, meine Unterlassungen auch nicht nach dem Motto „Qui tacet consentire videtur“ zu beurteilen. —

Trotz des konservativen Charakters dieser dritten Auflage hoffe ich, daß sie manche nicht unerhebliche Verbesserungen meiner Lehre bringt. Für die Anregung derselben bin ich zahlreichen mitstrebenden Fachgenossen zu Dank verpflichtet. Besonders ausdrücklich bewußt bin ich mir, für die Ausgestaltung meiner Lehre Prof. Wicksell, für verschiedene Berichtigungen derselben Prof. Egdeworth Wichtiges zu verdanken. Außerordentlich starke Anregung habe ich ferner durch die gedankenreichen Schriften Prof. J. Fishers empfangen; nicht selten allerdings doch nur mit dem Erfolge, daß ich zu vertiefenden Untersuchungen über die in ihnen aufgeworfenen interessanten Probleme veranlaßt wurde, ohne mich schließlich im Ergebnis an die Seite Fishers stellen zu können; und ähnliches gilt vielfach auch für mein Verhältnis zu den lebhaft und geistvoll geschriebenen Werken Landrys, Cassels, Carvers und Anderer.

Durch die vielen neu aufgenommenen Zusätze nahm der Umfang der neuen Auflage erheblich zu. Deshalb und um das Erscheinen der zuerst fertiggestellten Partien nicht zu verzögern, entschloß ich mich, den Stoff auf zwei Halbbände zu verteilen. In den ersten, der zugleich mit diesen Geleitworten in die Hände des Lesers kommt, habe ich außer

der ersten, kleineren Hälfte des Textes meiner „Positiven Theorie“ auch schon die besonders umfangreichen, zu dieser Hälfte stofflich zugehörigen „Exkurse“ aufgenommen, wiewohl diesen eigentlich die Stellung eines selbständigen Anhanges zum Ganzen zugedacht ist. Es wird indes eine derartige typographische Einrichtung getroffen, daß nach dem Erscheinen des zweiten Halbbandes einerseits die beiden Hälften des Textes und andererseits die sämtlichen „Exkurse“ in je einen Band zusammengefaßt werden können.[1])

Gerne hätte ich meine „Positive Theorie“ bei diesem Anlasse auch inhaltlich erweitert, durch Aufnahme einiger neuer, in ihr bisher nicht erörterter Probleme. Insbesondere hätte ich gerne eine Lücke ausgefüllt, deren Vorhandensein ich schon vor vielen Jahren, gegenüber dem älteren Werke Stolzmanns über die „Soziale Kategorie in der Volkswirtschaftslehre“ empfand und beklagte. Um es mit den hiefür üblichen, wenn auch keineswegs besonders glücklich bezeichnenden Schlagworten auszudrücken: es handelt sich um die Untersuchung, was die Einflüsse der sogenannten „Sozialen Kategorie“, was die aus den sozialen Einrichtungen stammenden Macht- und Gewaltverhältnisse gegenüber der sogenannten „rein ökonomischen Kategorie“ bedeuten und vermögen. „Das große noch nicht befriedigend gelöste Problem“ — schrieb ich damals[2]) — „ist, die Art und das Maß des von jeder der beiden Seiten stammenden Einflusses darzulegen; darzulegen, wie viel der eine neben dem andern, und eventuell gegen ihn vermag. Dieses Kapitel der Sozialökonomie ist noch nicht befriedigend geschrieben worden . . . Auch von der Grenzwerttheorie noch nicht . . .“

Diese Lücke hätte ich nun gerne gefüllt. Allein bei genauerem Zusehen schien mir dieses Thema wegen seines allgemeinen Charakters doch allzuweit über den Rahmen einer „Theorie des Kapitales“ hinauszugreifen, und jedenfalls hätte seine Einbeziehung einen erheblichen Zeitaufwand erfordert, mit welchem ich die ohnedies schon so lange verzögerte Bearbeitung des alten Bestandes meiner Lehre nicht mehr belasten wollte. Ich behalte daher die Behandlung jenes Problemes einer späteren selbständigen Arbeit vor, zu deren Durchführung ich noch Zeit und Kraft zu finden hoffe. Im Augenblick begnüge ich mich hier auszusprechen, daß meine Meinungen über dieses Thema sich recht weit von denjenigen

---

[1]) Anmerkung zur 4. Auflage: Die dritte Auflage der „Positiven Theorie des Kapitales“ erschien in zwei Halbbänden, deren erster Buch I und II, sowie die dazugehörigen Exkurse enthielt, während der übrige Teil des Werkes den Inhalt des zweiten Halbbandes bildete. In der vierten Auflage ist die „Positive Theorie des Kapitales“ in zwei Bände eingeteilt; der erste Band enthält den Text (Buch I—IV), der zweite die Exkurse.

[2]) Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung, Bd. VII (1898), S. 425f.

Anschauungen entfernen, die Stolzmann in seinen beiden umfassenden, demselben Thema gewidmeten Werken über die „Soziale Kategorie“ und über den „Zweck in der Volkswirtschaft“ in seinem eigenen Namen vorträgt, aber auch kaum weniger weit von denjenigen Anschauungen, die er in seinem letztgenannten Werke auf Grund von allerlei künstlich kombinierten Vermutungen mir als meine vermeintlichen Anschauungen in den Mund legt. —

Zur Orientierung jener Leser, die mein Werk schon aus früheren Auflagen desselben kennen, füge ich schließlich bei, daß der vorliegende Halbband, abgesehen von den Exkursen, gegenüber dem alten Texte an zwei Stellen wesentliche Veränderungen aufweist: der dritte Abschnitt des I. Buches, behandelnd den „Streit um den Kapitalbegriff“, ist durch die umfassende Berücksichtigung der einschlägigen neuen Literatur auf mehr als das doppelte seines früheren Umfanges erweitert, und es ist als zweiter Abschnitt des II. Buches ein Kapitel mit der Aufschrift „Eine wichtige Parallelerscheinung der kapitalistischen Produktionsumwege“ ganz neu eingeschaltet worden. Die übrigen Änderungen des Textes, soweit er im ersten Halbband zum Abdruck gelangte, sind verhältnismäßig gering.

Badgastein, im Juli 1909.

E. Böhm-Bawerk.

Vorwort

zum zweiten Halbband.[1])

Im Texte des zweiten Halbbandes hat namentlich die Wert- und Preistheorie — die jetzt auch äußerlich in ein besonderes, das III. Buch, zusammengefaßt ist — gegenüber der zweiten Auflage mehrfache Erweiterungen und Zusätze erfahren. Ich mache besonders auf die neu angefügten Abschnitte „Zusammenfassung“ und „Psychologisches Nachwort zur Werttheorie“, dann innerhalb der Preistheorie auf einige kürzere Zusätze auf S. 286 ff., 295 ff. und 304 ff, aufmerksam.

Die auch dem zweiten Halbband in stattlicher Zahl und Ausdehnung beigegebenen „Exkurse“ sind in derselben Absicht und in demselben Geiste geschrieben wie die Exkurse zum Halbband I. Wer im theoretischen Denken nur halbe Arbeit zu machen wünscht, wird sie eher als Belästigung empfinden. Ich scheue mich nicht, es darauf ankommen zu lassen.

Mit der langen Dauer des Druckes — derselbe begann schon im Herbste 1911 — hängt es zusammen, daß auf Arbeiten, die später als im Sommer 1911 erschienen, nicht mehr Bezug genommen werden konnte.

Wien, im Juni 1912.

E. Böhm-Bawerk.

---

[1]) Vgl. Anm. auf S. XIV Note 1

Aus dem Vorwort

zur ersten Auflage.

Später, als ich dachte, lasse ich der „Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien“ nunmehr meine „Positive Theorie des Kapitales“ folgen. Das Schwergewicht derselben liegt in der Theorie des Kapitalzinses. Während ich in den übrigen Teilen dieses Werkes wenigstens im großen und ganzen den Spuren der bisherigen Theorie zu folgen in der Lage war, habe ich für die Erscheinung des Kapitalzinses eine Erklärung vorzutragen, die sich in vollständig neuen Bahnen bewegt.

Ich darf wohl sagen: in vollständig neuen Bahnen. Zwar sind einzelne wichtige Gedanken, auf die ich meine Erklärung des Kapitalzinses stützte, schon vor mir durch Jevons ausgesprochen worden. Allein Jevons hatte ihnen jene entscheidende Wendung noch nicht abgewonnen, durch welche sie, im Vereine mit einigen anderen Gedankenreihen, die Jevons eben noch nicht geläufig waren, der Erklärung des Kapitalzinses hätten dienstbar gemacht werden können; und so kommt es, daß Jevons trotz jener neuen Erkenntnisse, die er aus anderm Anlaß vortrug und auf andere Ziele anwendete, mit seiner Zinstheorie noch im Banne der alten Schulmeinungen befangen blieb. Da ich nun überdies die uns gemeinsamen Glieder der Gedankenreihe nicht von Jevons entlehnt, sondern sie auch meinerseits, und zwar lange, ehe ich Jevons Schriften kennen lernte, selbständig aufgefunden habe, so fühle ich mich berufen, im guten und im schlimmen, wie das Schicksal es eben wenden mag, für die von mir vorgetragene Zinstheorie die volle und ungeteilte Verantwortung zu tragen.

Über die Art, in der ich mein Thema behandle, möchte ich an dieser Stelle ein Doppeltes bemerken.

Man wird in diesem Buche überwiegend eine Darstellungsweise angewendet finden, die man — oft nicht ohne einen gewissen aburteilenden Beigeschmack — als „abstrakt“ zu bezeichnen pflegt. Dennoch, behaupte ich, enthält meine Lehre nicht einen einzigen Zug, der nicht von echt empirischer Grundlage abgenommen wäre. Man kann eben in verschiedener Art Empirie treiben. Man kann die Erfahrungstatsachen, auf die man sich stützt, entweder aus der Wirtschaftsgeschichte schöpfen, oder

man kann sie durch die Statistik sich vorführen lassen, oder man kann sie dem gemeinen täglichen Leben, so wie es jedem von uns sich darbietet, durch schlichte und formlose Beobachtung unmittelbar abzulauschen suchen. Keine dieser drei Weisen hat ein Monopol, sondern jede von ihnen hat ihren besonderen, eigenartigen Wirkungskreis. Es liegt in der Natur der Sache, daß die historische und die statistische Forschung uns das Erfahrungsmaterial in viel größerem Stil und aus viel umfangreicheren Beobachtungsgebieten erschließen; dafür vermögen sie aber überall nur die gröberen und mehr äußerlichen Tatsachen zu erfassen: sie sieben gleichsam die wirtschaftlichen Ereignisse mit einem groben Siebe, durch welches eine Menge von zarten, unscheinbaren und zumal mehr innerlichen Zügen des Wirtschaftslebens unerfaßt hindurchschlüpft. Will man nun auch diese zu Forschungszwecken heranziehen — und man kann für sehr viele wissenschaftliche Aufgaben ihrer Kenntnis durchaus nicht entraten — so erübrigt nichts, als zu der verhältnismäßig engen, aber eindringlichen persönlichen Lebensbeobachtung seine Zuflucht zu nehmen.

Ich habe nun alle drei Quellen der Erforschung gleichmäßig auszunützen gesucht. Ich habe das, was mir Wirtschaftsgeschichte und Statistik für mein Thema zu bieten vermochten, dankbar übernommen und überall gewissenhaft verwertet, auch wenn ich das Urmateriale selbst nicht ausdrücklich in meine Ausführungen aufnahm. Das auf diesem Wege gewonnene Material reichte aber für meine Aufgabe bei weitem nicht aus. Gerade die Kapitalstheorie hat mit einer Menge von Tatsachen zu rechnen, welche die Geschichte und die Statistik nicht aufgezeichnet haben, teils weil sie es ihrer Natur nach nicht können, teils weil ihre Aufmerksamkeit bisher auf die Bedeutung jener Tatsachen noch nicht gelenkt war. Was kann z. B. Geschichte und Statistik über die für die Erklärung des Kapitalzinses so wichtige Frage sagen, ob es an verbrauchlichen Gütern eine selbständige dauernde Nutzung gibt? Oder wie wenig können wir von ihnen über die tatsächlichen Gründe erfahren, die eine verschiedenartige subjektive Schätzung der gegenwärtigen und der künftigen Güter bewirken? Oder wie wenig Belehrung finden wir — bis jetzt wenigstens — über das tatsächliche Verhältnis zwischen der Größe des „nationalen Subsistenzfonds“ und der durchschnittlichen Dauer der Produktionsperiode in einem Lande? — Hier mußte ich wohl oder übel auf andere Erkenntnisquellen und Erkenntniswege greifen als auf Geschichte und Statistik.

Und daß ich daran recht getan, ja daß ich gar nicht anders vorgehen konnte, dafür kann ich Zeugen aufrufen, die für diese Frage geradezu klassisch sind: nämlich die Häupter und Anhänger der „historischen Schule“ selbst. Die historisch-statistische Richtung ist nun seit reichlich 30 Jahren in der deutschen Nationalökonomie die herrschende. Und in dieser ganzen langen Zeit ist nicht ein einziges Mal auch nur der Versuch gemacht worden, das große Problem des Kapitalzinses, obwohl dasselbe

immerfort im Vordergrunde der Diskussion stand, mit den Mitteln der historischen Methode zu lösen. Vielleicht am nächsten kam einer wirklich historischen Behandlungsweise noch Rodbertus mit seiner großen historischen Gegenüberstellung der verschiedenen Formen, unter denen die ökonomisch herrschenden Klassen in den verschiedenen Zeitaltern den besten Teil des nationalen Arbeitsproduktes an sich ziehen: aber genau genommen macht auch Rodbertus mit diesen historischen Ausblicken nur Stimmung für seine „Ausbeutungstheorie", deren eigentliche Durchführung ganz mit dem abstrakt-deduktiven Rüstzeug der klassischen Schule, mit der Arbeitswerttheorie Ricardos geschieht. Und was vollends die anerkannten Führer der historischen Richtung anbelangt, so hat Roscher seine Zinstheorie aus Elementen zusammengesetzt, die teils von J. B. Say, teils von Senior — also durchaus von der „vorhistorischen" Theorie — übernommen sind, während Knies, an Hermann sich anlehnend, eine Theorie der „Güternutzung" erdachte, die nicht allein mit Geschichte und Statistik nicht das mindeste gemein hat, sondern die, wie ich wenigstens glaube, überhaupt jeder induktiven Grundlage entbehrt und die Frucht einer reinen — und nicht eben glücklichen — Spekulation ist.

Wenn so die Historiker selbst Angesichts der Kapitalsprobleme der ihnen eigentümlichen Methode nicht vertraut und eine ihnen sonst fremde Forschungsweise angenommen haben, so wird man es mir nicht zum Vorwurf machen, wenn ich ebenso verfahre, wie sie. Ich bin frei — oder ich bemühe mich wenigstens frei zu sein — von jeder methodischen Einseitigkeit. Es gibt nach meiner Überzeugung keine alleinseligmachende Methode der Forschung: sondern jede Methode ist gut, welche im konkreten Falle zum Ziele der Erkenntnis führt. Und das kann je nach der verschiedenartigen Natur der einzelnen sich darbietenden Probleme bald diese, bald jene Methode sein. Ich glaube nun diejenige Untersuchungsweise angewendet zu haben, welche der besonderen Natur der theoretischen Probleme des Kapitales die angemessenste ist: abstrakt in der Form, aber empirisch in ihrem Wesen; und zwar, wie mir dünkt, in einem wahreren Sinne empirisch, als die auf das gleiche Ziel strebenden Forschungen der historischen Schule es von sich aussagen können.

Und nun noch eine zweite Bemerkung.

Die Grundgedanken meiner Zinstheorie sind, wie ich glaube, ungemein einfach und natürlich. Hätte ich mich begnügt, diese Grundgedanken allein unter Vermeidung aller kasuistischen Detailausführungen in gedrängter Darstellung aneinanderzureihen, so würde ich eine Theorie dargeboten haben, die bei geringem Umfang den Eindruck einer großen, an Selbstverständlichkeit grenzenden Einfachheit hervorgerufen hätte. Und das wäre für ihre Überzeugungskraft sicherlich ein Vorteil gewesen. Ich habe auf diesen Vorteil nicht gerne, aber mit voller Überlegung ver-

zichtet. Gerade in der Kapitalstheorie, in der schon so viele Ansichten mit einem großen Anschein von Wahrheit vorgetragen wurden, die sich dann doch als falsch erwiesen haben, muß ich erwarten, das Publikum sehr kritisch gestimmt zu finden, und zwar werden gerade meine besten und sorgfältigsten Leser voraussichtlich die kritischesten sein. Unter diesen Umständen schien es mir in noch höherem Grade wichtig, das Gebäude meiner Lehre sicher, als es leicht und gefällig aufzurichten. Und so entschloß ich mich, lieber meine Ausführungen mit zahlreichen in's einzelne gehenden Beweisen, mit einer Menge von genauen ziffermäßigen Darlegungen u. dgl. zu belasten, als an kritischen Punkten Raum zu Zweifeln und Mißverständnissen zu lassen.

In dieser Richtung machte mir besonders ein Umstand zu schaffen. In jeder Theorie von einigem Umfang und einiger Schwierigkeit gibt es Punkte, deren Erklärung sich wegen irgend welcher kasuistischer Besonderheiten auch dann noch nicht ganz leicht darbietet, wenn das allgemeine Prinzip, das zu ihrer Lösung führt, schon bekannt ist, und die, so lange ihre Zurückführung auf jenes allgemeine Prinzip noch nicht gelungen ist, wie eben so viele lebendige Einwendungen gegen dessen Richtigkeit dastehen. Solche Punkte finden sich zufällig in den miteinander so nahe verwandten Theorien des Wertes und des Kapitales ziemlich zahlreich. Nun hatte ich gerade an der Theorie des Wertes die Erfahrung gemacht, wie sehr ungeklärte Fragen solcher Art der Aufnahme auch der bestbegründeten allgemeinen Theorie hindernd in den Weg treten können: denn nach meiner Überzeugung hat man sich den richtigen Ansichten über das Wesen und die Gesetze des Güterwerts nur deshalb solange verschlossen, weil man sich an etlichen auffallenden Tatsachen stieß, die bei flüchtiger Betrachtung jenen Ansichten zu widersprechen schienen, während sie in Wahrheit doch nur kasuistisch verwickelt waren. Um nun meine Kapitalstheorie nicht dem gleichen Schicksale auszusetzen, suchte ich Einwendungen solcher Art durch geeignete Exkurse im voraus zu begegnen. Natürlich tat ich das nicht gegenüber allen denkbaren Einwendungen, sondern nur gegenüber solchen, deren Auftauchen bei kritischen Lesern mir wahrscheinlich, und die mir zugleich schwierig genug schienen, um eine besondere Aufklärung zu erheischen: immerhin blieb dieser Anlaß zu Abschweifungen in's Detail reichlicher, als mir für den fließenden Vortrag meiner Theorie lieb sein konnte.

Durch all das bin ich mit meiner Theorie in eine Folge geraten, die ebenso paradox klingt, als sie natürlich ist: gerade durch die Mühe, die ich mir gab, um die Schwierigkeiten aus dem Wege zu räumen, erhielt meine Theorie ein gewisses Ansehen der Schwierigkeit. So mancher meiner Leser wäre gewiß an so mancher schwieriger Klippe ahnungs-, und darum auch mühelos vorübergeglitten: indem ich aber jene Klippen selbst aufweise und auf sicherem aber mühevollem Wege um sie herumzusteuern

suche, ist unleugbar mein ganzer Erkenntnisweg länger, schwieriger und mühsamer geworden. Ich hoffe zwar, daß man mir hierin einiges zugute halten wird; denn schließlich wird ja kaum irgend jemand es anders erwartet haben, als daß der Weg zur Lösung eines Problems von so anerkannter Schwierigkeit durch ernste und strenge Denkarbeit hindurchführt. Immerhin möchte ich aus diesem Anlaß eine besondere Bitte an meine Leser richten. Ich möchte sie bitten, wenn sie meine Theorie einmal mit allen kasuistischen Detailausführungen gelesen haben, sie ein zweitesmal ohne diese zu überblicken. Wenn so die leitenden Gedanken, von allem störenden Beiwerk befreit, wieder unmittelbar aneinander gerückt werden, so wird sich, wie ich hoffe, auch jener Eindruck der Einfachheit und Natürlichkeit wieder herstellen, den meine Theorie vermöge der Einfachheit der zu ihrem Aufbau verwendeten Gedanken hervorzubringen berufen ist, und dessen unmittelbare Erweckung ich nur einer vielleicht übertriebenen, aber schwerlich ganz ungerechtfertigten kritischen Vorsicht zum Opfer gebracht habe . . . . .

Innsbruck, im November 1888.

Inhaltsübersicht

des Textes der Positiven Theorie des Kapitales.

	Seite
Einleitung	1
I. Buch. **Begriff und Wesen des Kapitales**	3
I. Abschnitt. Mensch und Natur. Die Grundverhältnisse der Sachgüterproduktion	3
II. Abschnitt Das Wesen des Kapitales	11
III. Abschnitt. Der Streit um den Kapitalsbegriff	17
1. Historischer Überblick	17
2. Mein positiver Vorschlag	39
3. Kritik der rivalisierenden Vorschläge	43
4. Zusammenfassung	85
IV. Abschnitt. Sozial- und Privatkapital	91
II. Buch. **Das Kapital als Produktionswerkzeug**	105
I. Abschnitt. Der kapitalistische Produktionsprozeß	107
II. Abschnitt. Eine wichtige Parallelerscheinung der kapitalistischen Produktionsumwege	121
III. Abschnitt. Die Funktion des Kapitales in der Produktion	129
IV. Abschnitt. Die Theorie der Kapitalbildung	181
III. Buch. **Wert und Preis**	158
I. Abschnitt. Der Wert	158
I. Die beiden Wertbegriffe	158
II. Wesen und Ursprung des subjektiven Wertes	165
III. Die Größe des Wertes. Das allgemeine Prinzip. Das Gesetz des Grenznutzens	174
IV. Die Wertgröße beliebig käuflicher Güter	195
V. Insbesondere von der Wertgröße bei der Möglichkeit verschiedener Verwendungsarten. Gebrauchs- und subjektiver Tauschwert	201
VI. Der Wert komplementärer Güter	206
VII. Der Wert der Produktivgüter und überhaupt der Güter „entfernterer Ordnungen“. Verhältnis von Wert und Kosten	214
VIII. Wert und Arbeitsleid	224
IX. Zusammenfassung	229
X. Psychologisches Nachwort zur Werttheorie	232
1. Hedonismus und Werttheorie	232
2. Wertgröße und Gefühlsgrößen	247
3. Die Denkanforderungen der Schätzungspraxis	254
II. Abschnitt. Der Preis	258
I. Die Aufgaben der Preistheorie	258
II. Das Grundgesetz der Preisbildung	266

Seite

A. Preisbildung im Fall des isolierten Tausches 269
B. Preisbildung bei einseitigem Wettbewerb der Kauflustigen 270
C. Die Preisbildung bei einseitigem Wettbewerb der Verkäufer 271
D. Die Preisbildung bei beiderseitigem Wettbewerb 272
III. Die einzelnen Bestimmgründe des Preises 292
IV. Das Kostengesetz 307

IV. Buch. **Der Kapitalzins** 318
I. Abschnitt. Gegenwart und Zukunft in der Wirtschaft . . . 318
II. Abschnitt. Der Ursprung des Kapitalzinses. 362
Erster Hauptfall. Das Darlehen und der Darlehenszins 362
Zweiter Hauptfall. Der Kauf und die produktive Verwendung von Gütern entfernterer Ordnungen: Der Kapitalgewinn der Unternehmer 374
A. Grundzüge der Erklärung 374
B. Komplikationen 378
C. Der Arbeitsmarkt 385
D. Der allgemeine Subsistenzmittelmarkt 391
Dritter Hauptfall. Der Zins aus ausdauernden Gütern 410
Ergebnisse 426
Der Zins im Sozialistenstaat 431
III. Abschnitt. Die Höhe des Kapitalzinses 438
I. Die Zinshöhe im Einzelverkehr 438
II. Die Zinshöhe im Marktverkehr. Einfachste Hypothese . . . 443
III. Der Kapitalsmarkt in voller Entfaltung 464

Einleitung.

In den Systemen der Volkswirtschaftslehre begegnet man dem Namen und der Theorie des Kapitales regelmäßig zweimal in zwei gesonderten Gebieten. Das erste Mal in der Lehre von der Produktion, das zweite Mal in der Lehre von der Verteilung der Güter. Das erste Mal wird uns das Kapital als ein Faktor oder Werkzeug der Produktion, als ein Hebel dargestellt, dessen die Menschen sich bedienen, um mit desto größerem Erfolge der Natur Gütergestalten abzuringen. Das zweite Mal erscheint es als Einkommensquelle oder Rentenfonds; hier wird uns gezeigt, wie es bei der sozialen Auseinandersetzung über das gemeinsam geschaffene Produkt als ein Magnet wirkt, der einen Teil des Nationalproduktes an sich zieht und seinem Eigentümer als Rente überliefert: es erscheint mit einem Worte als die Quelle des Kapitalzinses.

Wenn man hört, daß das Kapital Güter erzeugen, und dann wieder, daß es seinem Eigentümer Güter zubringen hilft, so liegt der Gedanke ungemein nahe, daß beide Erscheinungen in ihrem innersten Kern zusammenhängen, und eine die unmittelbare Folge der andern ist: das Kapital kann seinem Eigentümer Güter zubringen, weil es Güter erzeugen hilft. In der Tat hat die Wissenschaft diesem Gedanken eine nur allzu bereitwillige und vollständige Folge gegeben. Gefangen genommen von der blendenden Symmetrie, die zwischen den drei großen Produktionsfaktoren Natur, Arbeit, Kapital und den drei großen Einkommenszweigen Grundrente, Arbeitslohn und Kapitalzins besteht, lehrte sie von Say bis auf unsere Tage, daß die genannten drei Einkommenszweige nichts anderes als die Honorierung der drei Produktionsfaktoren, und daß speziell der Kapitalzins nichts anderes als die Vergütung sei, welche die produktiven Dienste des Faktors Kapital bei der sozialen Verteilung der Produkte erlangen. Von verschiedenen Zinstheorien in verschiedenen Varianten vorgetragen hat dieser Gedanke seinen bündigsten und zugleich naivsten Ausdruck in den bekannten „Produktivitätstheorien“ gefunden, die den Kapitalzins geradezu als die natürliche Frucht einer eigentümlichen dem Kapitale innewohnenden Produktivkraft erklären.[1])

Im Begriffe, die Theorie des Kapitales zu entwickeln, kann ich nicht früh und nicht nachdrücklich genug es aussprechen, daß jener Gedanke,

[1]) Vgl. meine „Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien“. 2. Aufl., Innsbruck 1900, S. 128ff. und 4. Aufl., Jena 1921, S. 96ff.

so einfach und natürlich er auch immer erscheinen mag, ein Vorurteil in sich schließt, das jedem, der sich in seinen Bann begibt, den unbefangenen Einblick in die Kapitalsprobleme verriegelt. Wenn nichts anderes, so müßte uns schon die Tàtsache bedenklich machen, daß das Wort Kapital in beiden Erscheinungsgebieten nicht einmal genau in demselben Sinne gebraucht wird. Zwar ist alles „Kapital“, das als Produktionswerkzeug dient, auch fähig, Kapitalzinsen zu tragen, aber nicht umgekehrt. Ein Wohnhaus, ein Mietgaul, eine zum Verleihen eingerichtete Romanbibliothek trägt dem Eigner Kapitalzinsen, ohne mit der Erzeugung neuer Güter irgend etwas zu tun zu haben. Umfaßt so der Kapitalbegriff der Einkommenslehre Objekte, die gar nicht Kapital im Produktionswesen sind, so zeigt dies allein schon an, daß das Zinsentragen nicht schlechtweg eine Äußerung der produktiven Kraft des Kapitales sein kann. Wir haben es hier und dort nicht mit einer treibenden Kraft zu tun, die nur ihre Wirkungen nach verschiedenen Seiten hin projiziert; nicht einmal mit zwei Erscheinungsgruppen, die miteinander so innig verwachsen wären, daß die Erklärung der einen voll und ganz durch die Erklärung der andern hindurch ginge: sondern es liegen zwei gesonderte Erscheinungsgebiete vor, in deren Mittelpunkt zwei nicht unerheblich verschiedene Gegenstände stehen, die den Stoff für ebenso gesonderte wissenschaftliche Probleme bieten, deren Lösung endlich ebenfalls auf gesonderten Bahnen zu suchen ist; nur daß die sachlich verschiedenen Probleme sich zufällig an denselben Namen, an den des Kapitales knüpfen. Vielleicht, daß neben der Identität des Namens immerhin auch manche innere Beziehungen zwischen beiden Erscheinungsreihen und Problemen obwalten: unsere Untersuchung soll und wird dies später herausstellen. Allein solche Beziehungen wollen eben erst gefunden und nicht vorausgesetzt werden; und wenn wir nicht im voraus darauf verzichten wollen unbefangen zu suchen und zu finden, so müssen wir unsere Untersuchung beginnen frei von jeder vorgefaßten Meinung darüber, daß eine Identität oder auch nur ein genauer Parallelismus zwischen der produktiven Wirksamkeit des Kapitales einerseits und seiner zinstragenden Kraft andererseits bestehen müsse.

Der sachlichen Selbständigkeit der beiderseitigen Probleme soll auch eine räumliche Trennung entsprechen. Ein Buch des vorliegenden Werkes soll die Theorie des Kapitales als Produktionswerkzeug, ein anderes die Theorie des Kapitalzinses entwickeln. Vorher aber wollen wir — ebenfalls in einem selbständigen Teile — einen Einblick in Begriff und Wesen jenes Etwas zu gewinnen suchen, das man mit dem vieldeutigen Namen des Kapitales zu benennen pflegt, und das durch eine allzu verschwenderische Fülle von Erklärungen und Auslegungen, die mehrere wissenschaftliche Generationen darum gewoben haben, heute fast mehr verhüllt als erhellt ist.

Bayerische
Staatsbibliothek
MÜNCHEN

I. Buch.

Begriff und Wesen des Kapitales.

I. Abschnitt.

Mensch und Natur. Die Grundverhältnisse der Sachgüterproduktion.

Es gibt schwerlich ein System oder ein Lehrbuch der Nationalökonomie, das nicbt in irgend einem Teile Abhandlungen naturwissenschaftlichen Inhalts brächte. Gewöhnlich ist es das Kapitel von der Produktion, in welchem derartige Ausführungen ihre Stätte finden. Wir werden da belehrt, daß neue Güter schaffen ja nicht neue Stoffe schaffen bedeute, da die Materie gegeben und unvermehrbar sei; wir erfahren, was für Stoffe und Kräfte die Natur zum Produktionswerk beitrage; was die mechanischen, was die chemischen, was die organischen Naturkräfte leisten; was für eine Bedeutung das Klima, die Wärme, die Feuchtigkeit für die Entwicklung der Produktion habe; auf welchen physikalischen und technischen Grundlagen das Wirken der Maschinen beruhe; und viele ähnliche Dinge mehr.

Kein Verständiger wird das Prinzip dieses Gebrauches tadeln. Er bildet die Form, in der bewußt oder unbewußt einem der wichtigsten Grunsdätze unseres Erkennens gehuldigt wird, dem Satz von der Einheit aller Wissenschaft. Wie wir seit Baco wissen, erklärt keine einzige Sonderdisziplin die Tatsachen, mit denen sie sich beschäftigt, bis zu Ende; sondern jede bricht mitten in der Erklärung ab, indem sie deren Fortführung einer Schwesterwissenschaft überläßt, so daß das Ganze der Erklärung erst durch die Gesamtheit aller Wissenschaften geleistet wird. Will man nun seinem Leser nicht bloß unfruchtbare Bruchstücke vorsetzen, so muß man der eigentlich fachwissenschaftlichen Darstellung mindestens noch Verzahnungen anfügen, die in das Erklärungsgetriebe der ergänzenden Wissensgebiete hinübergreifen, und so den Weg weisen, auf dem für die begonnenen Erklärungen auch ein Abschluß zu erhalten ist.

Es wäre indes ein übel angebrachter Hochmut, wenn wir Theoretiker meinen würden, durch die Einfügung solcher Grenzwahrheiten — wie man sie passend nennen kann — nur den Zwecken der Darstellung und der Leser zu nützen: richtig gehandhabt nützt jene Sitte in noch viel

höherem Grade unserer Forschung selbst. Sie kann und soll nämlich zur wirksamen Selbstkontrolle darüber dienen, daß wir nicht unser ganzes Lehrgebäude oder Teile desselben leichtfertig in die Luft bauen, daß wir nicht unversehens im Namen der Nationalökonomie etwas behaupten, was in seinen Voraussetzungen oder Konsequenzen naturwissenschaftlich oder psychologisch ein Nonsens ist. Man verstehe mich recht: es ist ganz und gar nicht meine Meinung, daß die Nationalökonomie ein ihr fremdes Wesen annehmen und zur Naturwissenschaft oder Psychologie sich umwandeln solle; sie darf nur nie antinaturwissenschaftlich oder antipsychologisch werden. Denn was für die Naturwissenschaft oder Psychologie falsch ist, ist bei der Einheit aller Erkenntnis überhaupt falsch. Und dazu, daß man nicht unversehens implicite gegen gewisse Grundwahrheiten verstößt, ist nichts nützlicher, als wenn man sich diese einmal explicite schwarz auf weiß vor Augen stellt.

Das Thema, das ich in diesem Werke zu behandeln habe, ist so geartet, daß es eine Aufstützung auf gesunde, natürliche Grundlagen in besonders hohem Maße erfordert, und daß durch eine Verleugnung der letzteren besonders viel verfehlt werden kann. Ich habe daher auch besonders triftigen Grund, der guten alten Sitte zu folgen und an der Spitze meiner Theorie ein paar in's Nachbargebiet der Naturwissenschaften einschlagende Grundwahrheiten vorzuführen. Man besorge nicht, daß ich diesen Anlaß zu einer Ablagerung gelehrten naturwissenschaftlichen Details mißbrauchen werde. Die wenigen Wahrheiten, die ich vorzuführen gedenke, sind, obschon sie bei einer zunftmäßigen Klassifikation dem Fache der Naturwissenschaften zugerechnet werden würden, so allgemeiner Natur, daß sie praktisch den Fachgrenzen entrückt und ein Gemeingut aller geworden sind. Sie sind von jedermann gekannt und anerkannt, und sind in dieser oder jener Form auch schon in der nationalökonomischen Literatur längst ausgesprochen worden. Was meine von der sonst üblichen Darstellung unterscheiden soll, ist eigentlich nur eines: ich will die Dinge so sagen, daß sie nicht bloß in den Paragraphen, sondern auch im Geiste der Theorie gegenwärtig bleiben. Gewöhnlich stehen die naturwissenschaftlichen Exkurse in irgend einem Winkel der nationalökonomischen Bücher, mehr zur Verbrämung als zur Befruchtung. In einem Kapitel wird mit ihnen Staat gemacht, im nächsten wird auf sie vergessen und ihnen widersprochen. Ich will nun einfach versuchen, sie nicht wieder zu vergessen, sondern überall dort, wo etwas darauf ankommt — und das ist gerade bei dem Thema des Kapitales in weitem Umfange der Fall — unaufdringliche, aber feste Fühlung mit ihnen zu behalten. Dadurch soll meine Theorie beileibe nicht den Charakter einer naturwissenschaftlichen, sondern einfach den einer nicht naturwidrigen nationalökonomischen Theorie gewinnen.

Die Menschen streben nach ihrem Glücke. Dies ist der allgemeinste, freilich auch vagste Ausdruck für eine Fülle von Bestrebungen, die alle darauf hinauslaufen, solche Ereignisse und Zustände herbeizuführen, die unserem Empfinden und Fühlen möglichst angenehm, solche dagegen abzuwehren, die unangenehm sind. Will man die Worte wechseln, so mag man statt „Streben nach dem Glücke" auch „Streben nach Selbsterhaltung und Selbstentfaltung", oder „Streben nach möglichster Lebensförderung", oder ebenso gut endlich auch „Streben nach möglichst vollständiger Bedürfnisbefriedigung" sagen: denn die der nationalökonomischen Terminologie so geläufigen Ausdrücke Bedürfnis und Bedürfnisbefriedigung bedeuten im letzten Grunde nichts anderes, als einerseits das noch ungestillte Verlangen nach Versetzung in einen wünschenswerten oder wünschenswerteren Zustand, andererseits die erfolgreiche Herbeiführung eines solchen.

Die gesamte reale Welt unterliegt dem Kausalgesetze. Dieses heischt, daß keine Wirkung ohne zureichende Ursache erfolge. Vor ihm hat auch der Mensch mit seinen Zuständen keine Ausnahmsstellung: keine jener wohltätigen Zustandsänderungen, die wir Bedürfnisbefriedigungen nennen, kann anders erfolgen denn als Wirkung einer zureichenden Veränderungsursache, jede Befriedigung erheischt die Einwirkung eines tauglichen Befriedigungsmittels. Die tauglichen Befriedigungsmittel menschlicher Bedürfnisse, oder was dasselbe ist, die Ursachen wohltätiger Zustandsänderungen des Menschen nennen wir Güter[1]).

Güter findet der bedürfende Mensch in verschiedenen Sphären der Welt, in der er lebt: sowohl in der persönlichen als in der unpersönlichen Welt. Aus naheliegenden Gründen, die hier nicht erörtert zu werden brauchen, handhaben wir den Namen des Gutes gegenüber den aus beiden Sphären stammenden Wohlfahrtsmitteln in etwas abweichender Weise. Während wir einerseits nicht die uns nützenden Personen selbst, sondern nur die Leistungen, durch die sie eine nützliche Einwirkung auf uns ausüben, als Güter bezeichnen, legen wir andererseits diesen Namen den unpersönlichen Stoffgestalten selbst bei: wir benennen sie, in Gegenüberstellung zu den persönlichen Wohlfahrtsmitteln, als Sachgüter. Mit ihnen allein haben wir, die persönlichen Güter bei Seite lassend, im Folgenden zu tun.

Sachgüter sind Teile der natürlichen Außenwelt, sind Naturdinge. Als solche sind sie mit ihrem Wesen und Wirken von Anfang bis zu Ende auf den Boden des Natürlichen und Naturgesetzlichen gestellt. Daß die Güter des Menschen Mittel für die persönlichen Zwecke des „Herrn der Schöpfung" sind, kann ihnen keinerlei Freibrief gegen ihre völlige Unterwerfung unter die Naturordnung gewähren, ebenso wenig, als der

---

[1]) Vgl. Menger, „Grundsätze der Volkswirtschaftslehre", Wien 1871 S. 1 f.

Mensch selbst die natürliche Seite seines Daseins der gleichen Botmäßigkeit zu entziehen imstande ist. Sachgüter entstehen also nicht anders, als wenn die Naturgesetze gestatten und fordern, daß eine gerade so und nicht anders geartete Stoffgestalt zustande kommt; sie vergehen, wenn eine neue Kombination wirkender Naturkräfte die Auflösung der bisherigen Stoffgestalt zur zwingenden naturgesetzlichen Folge hat; sie können nicht die kleinste, für den Menschen nützliche, schädliche oder indifferente Wirkung ausüben, wenn nicht unter der gegebenen Konstellation von Stoffen und Kräften eben dieses Wirkungsbild naturgesetzlich hervorkommen mußte. Es sind dies eigentlich triviale Sätze; trivial genug, um nicht erst eines förmlichen Beweises zu bedürfen und wohl auch, um von niemandem ernsthaft in Zweifel gezogen zu werden. Aber doch nicht trivial genug, als daß man sie nicht bei gewissen verführerischen Gelegenheiten aus dem Auge verloren und Theorien in Umlauf gesetzt hätte, die mit jenen einfachen Grundwahrheiten, die explicite freilich niemand zu leugnen wagte, implicite im Widerspruch standen. Der Theoretiker hat daher gute Ursache, sie mit Nachdruck hervorzuheben und auch noch ihre Konsequenzen ein Stück weit auf jene Gebiete zu verfolgen, auf denen sie vorzüglich die Grundpfeiler der nationalökonomischen Theorie zu bilden berufen sind. Es sind dies die Gebiete des Güterwirkens und der Güterentstehung, die Theorie der Güternutzung einerseits, der Güterproduktion andererseits.

Die Theorie der Güternutzung habe ich bereits in einem anderen Teile meines Werkes entwickelt.[1]) Ich habe damals gezeigt, wie die Sachgüter nichts anderes sind als solche ausgezeichnete Gestaltungen der Materie, welche eine Lenkung der in ihnen wohnenden Naturkräfte zum Vorteil des Menschen gestatten; wie der von ihnen ausgehende Nutzen vermittelt wird durch konkrete Betätigungen der in ihnen liegenden lenkbaren Naturkräfte, also durch echte Kräfteleistungen; wie ein Gebrauch oder eine Nutzung an ihnen nicht anders stattfinden kann, als indem der Mensch die nutzbaren Kräfteleistungen der Güter im geeigneten Moment auslöst und mit demjenigen Objekt, an dem der Nutzeffekt zur Darstellung kommen soll, in zweckgemäße Verbindung bringt. Ich habe auf diese Erwägungen den der Natur der Dinge allein entsprechenden Begriff der „sachlichen Nutzleistung“ gebaut, dagegen gewisse mystische Vorstellungen, die die bisherige Theorie mit dem Namen der „Güternutzungen“ zu verknüpfen liebte, abgewiesen. Hier erübrigt in analoger Weise einige grundlegende Vorstellungen über die Entstehung der Sachgüter vorzuführen.

Daß die Entstehung der Sachgüter vollkommen im Banne der Natur-

---

[1]) Geschichte und Kritik, 2. Aufl., S. 269ff. und 4. Aufl., S. 197ff.; vgl. auch meine ältere Schrift über „Rechte und Verhältnisse vom Standpunkte der volkswirtschaftlichen Güterlehre“, Innsbruck 1881, S. 51ff.

gesetze liegt, wurde bereits ausgesprochen. Kein Sachgut kann entstehen, außer wenn eine vorhandene Konstellation von Stoffen und Kräften es naturgesetzlich notwendig macht, daß gerade diese Stoffgestalt sich bilde: vom Standpunkte der Naturbetrachtung ist jede Güterbildung ein reiner Naturprozeß. Nicht ebenso vom Standpunkte des Menschen. Dieser hat Ursache, auf einen Unterschied Gewicht zu legen, der vom rein naturgeschichtlichen Standpunkt verschwindet. Ein Teil der nützlichen Stoffgestalten kommt nämlich zur Entstehung ohne irgend eine Einmischung des Menschen, als das — vom teleologischen Standpunkte des Menschen — zufällige Produkt günstiger Konstellationen der Stoffe und Kräfte der Natur. So entstehen fruchtbare Inseln im Flußlaufe, so sprießt das Gras auf natürlichem Weideboden, so wachsen die Beeren und Bäume des Waldes, so bildeten sich die natürlichen Lager nützlicher Mineralien. Aber obschon der Zufall auf diese Weise viel für den Menschen tut, so tut er doch bei weitem nicht genug. In der sich selbst überlassenen Natur geschieht im großen, was im kleinen geschähe, wenn jemand, der aus farbigen Steinchen ein ganz bestimmtes Bild zu erlangen wünscht, statt dasselbe mit Absicht zusammenzusetzen, die Steinchen in ein Kaleidoskop legen und warten wollte, bis die planlos durcheinander geschüttelten Steinchen einmal durch Zufall das gewünschte Bild ergeben: bei der ungeheuren Mannigfaltigkeit, in der die wirkenden Stoffe und Kräfte sich kombinieren können, sind hier wie dort der möglichen Wirkungsbilder unzählige, der günstigen nur wenige; und diese wenigen kommen im freien Laufe der Dinge zu selten zum Vorschein, als daß der Mensch, der mit seinen Bedürfnissen auf ihr Hervorkommen angewiesen ist, sich dabei beruhigen könnte. Er wirft daher seine eigenen zielbewußten Anstrengungen als Faktor in die Naturprozesse ein — er beginnt die Güter, die er benötigt, zu produzieren.

Produzieren! Was will das heißen? — Daß das Schaffen von Gütern kein Hervorbringen vorher noch gar nicht dagewesener Stoffe, kein Schaffen im wahren Sinne des Wortes, sondern nur ein Ummodeln der unvergänglichen Materie in vorteilhaftere Gestalten ist und sein kann, ist so oft schon ausgesprochen worden, daß es völlig überflüssig wäre, hier nochmals darauf zurückzukommen. Berechtigter, aber doch auch der Mißdeutung ausgesetzt, ist der oft gehörte Ausspruch, daß der Mensch in der Produktion die Naturkräfte „beherrsche“ und zu seinem Vorteil „lenke“. Wollte man diesem Satz den Sinn unterlegen, als ob der Mensch in irgend einem Stück seinen souveränen Willen an die Stelle der sonst waltenden Naturgesetze setzen, ihnen durch seine Willkür irgend eine Ausnahme abtrotzen könnte, so wäre dies völlig irrig: ob der Herr der Schöpfung will oder nicht, so wird kein Atom der Materie in keinem Augenblick durch seine Kräfte um eines Haares Breite anders wirken, als die unabänderlichen Naturgesetze von ihm fordern. Die Rolle, die dem Menschen

in der Produktion zufällt, ist vielmehr weit bescheidener. Sie besteht einfach darin, daß er, selbst ein Stück der Naturwelt, seine natürlichen Kräfte mit den unpersönlichen Naturkräften kombiniert, und zwar so kombiniert, daß aus dem Zusammenwirken der vereinigten Kräfte die Entstehung einer bestimmten gewünschten Stoffgestalt naturgesetzlich erfolgen muß. Die Güterentstehung bleibt so trotz des Menschen ein reiner Naturprozeß; dieser wird durch den Menschen nicht gestört, sondern erfüllt, indem er durch geschickte Einschaltung seiner eigenen natürlichen Kräfte die Lücken zu füllen weiß, die in den naturgesetzlichen Bedingungen der Entstehung eines Sachgutes bisher bestanden.

Sehen wir noch genauer zu, auf welche Art der Mensch die natürlichen Prozesse unterstützt, so finden wir, daß sein einziges, aber völlig ausreichendes Rezept in der räumlichen Versetzung der Dinge gelegen ist. Raumversetzungen des Stoffes bilden den Schlüssel zu allen Produktionserfolgen des Menschen, zu all seiner Herrschaft über die Natur und ihre Kräfte.[1]) Und das kommt einfach so: die Kräfte haften am Stoffe. Indem nun der Mensch durch seine physischen Kräfte einen Einfluß zu erlangen vermag auf den Ort, wo der Stoff sich befindet, erhält er auch eine Macht über den Ort, wo eine Naturkraft tätig werden soll; das bedeutet aber in weitem Umfang auch eine Macht, wie und wann sie tätig werden soll. Eine Macht, wie die Naturkraft tätig werden soll. Freilich, ein Pfundgewicht wirkt der Art nach nie anders, ob es sich nun als Beschwerstein auf einem Schreibtische oder als Gewicht am Wagebalken oder als Ventilverschluß an einer Dampfmaschine befindet: es übt eben unabänderlich die Gravitationskräfte aus, mit denen seine Masse begabt ist. Aber gerade, weil die Äußerung einer und derselben Naturkraft immer gleich bleibt, kann man dadurch, daß man sie in verschiedenen Kombinationen wirken läßt, außerordentlich verschiedene Wirkungsresultanten erzielen; gerade so wie man, Gleiches zu Ungleichem addierend, jedesmal eine andere Summe erhält. Und so hilft unser an sich immerfort gleichmäßig wirkendes Pfundgewicht in der verschiedenen Umgebung, in die wir es versetzen, bald einen Stoß Papiere an den Schreibtisch heften, bald das Gewicht eines anderen Gegenstandes anzeigen, bald die Spannung des Dampfes in der Maschine regulieren.

Weiter eine Macht, wann eine Naturkraft tätig werden soll. Zwar darf man auch diesen Satz nicht zu buchstäblich nehmen. Man darf sich nicht vorstellen, daß die Naturkräfte etwa intermittierend wirken und durch den Einfluß des Menschen bald völlig zum Stillstand gebracht, bald wieder, in einem andern Zeitpunkt, von neuem in Tätigkeit gesetzt werden können. Im Gegenteil, die Naturkräfte wirken immer; eine Naturkraft, die nicht tätig ist, wäre eine *contradictio in adjecto*. Aber es ist

[1]) Vgl. schon Mill, „Grundsätze der politischen Ökonomie", deutsch von Soetbeer (1869) und deutsche Übersetzung von Gehrig (Jena 1913), I. Bd. I. § 2.

möglich, daß durch eine Kombination mehrerer Kräfte sich ihre Wirksamkeit einstweilen wechselseitig hemmt, so daß die Wirkungsresultante Ruhe ist, oder, wenn nicht völlige Ruhe, doch irgend eine für die Zwecke des Menschen indifferente Bewegung; während, damit eine den Menschen interessierende Wirkungsresultante zum Vorschein kommen kann, vorher eine ganz bestimmte veränderte Kombination von Stoffen und Kräften eintreten muß. Dies zeigt den Weg an, auf dem der Mensch den Zeitpunkt des Eintritts einer bestimmten Wirkungsresultante in seine Hand bekommen kann. Er hat nur nötig, durch einen geschickten Gebrauch seiner stoffversetzenden Gewalt die Ursachen eines gewünschten Wirkungsbildes vorbereitungsweise zusammen zu bringen bis auf eine: so lange diese fehlt, sind die Bedingungen für jene Wirkung unerfüllt und sie muß einstweilen noch unterbleiben. Im gelegenen Zeitpunkt bringt er nun auch die letzte Teilursache hinzu: dadurch wird die aufgeschobene Bewegung mit einem Male entfesselt und die gewünschte Wirkung kann zur gelegenen Zeit geerntet werden. So bringt der Jäger vorsorglich Pulver und Blei in den Lauf des Gewehres, er bereitet Zündhütchen oder Zündstift vor, er spannt den Hahn. Jedes dieser Dinge besitzt und äußert längst seine eigentümlichen Kräfte: im Pulver sind längst die Molekularkräfte vorhanden, deren Energie später die Kugel aus dem Laufe schleudern soll; der Lauf übt jetzt so gut wie dann seine Kohäsions- und Widerstandskraft; die Feder, die den Hahn wird niederschmettern lassen, drängt und treibt schon jetzt. Allein noch ist die Anordnung der versammelten Kräfte eine derartige, daß die Resultante ihrer Wechselwirkung Ruhe ist. Ein schwacher Druck am Zünglein, eine leise Verschiebung der Konstellation und der Schuß donnert in dem Augenblick aus dem Gewehr, in dem der Jäger das flüchtige Wild vor dem Laufe sieht[1]).

---

[1]) Will man die Analyse dessen, was der Mensch in der Produktion tut, noch um einen Schritt weiter führen, so mag man passend drei Grundformen unterscheiden, in denen der produzierende Mensch Raumversetzungen ausübt. Die erste Grundform bilden Raumversetzungen, die ich in Ermanglung eines besseren Ausdrucks als einfache Raumversetzungen bezeichnen möchte. Sie bestehen darin, daß der Mensch Gegenstände im ganzen aus einem Raumgebiet in ein anderes verpflanzt. So schafft der Bergmann das Erz aus der Tiefe des Schachtes an das Tageslicht, der Kaufmann die Waren aus einem Lande in das andere, von der Stätte der Erzeugung fort an die des Bedarfes und Gebrauches. Die zweite Grundform umfaßt jene Raumversetzungen, Verschiebungen und Trennungen der Teile eines und desselben Gegenstandes, durch welche eine Formveränderung des letzteren bewirkt wird. Hieher gehört es, wenn man aus Eisen Nägel, aus Marmor Statuen, aus Ton Pfeifen, aus Elfenbein Zifferblätter, aus Kautschuk Kämme, aus Glas Gefäße, aus Holz Geräte formt. Die dritte, am häufigsten geübte Grundform besteht endlich darin, daß man verschiedene Gegenstände räumlich zusammenbringt — in Stoffkombinationen. Diese können wieder bloß vorübergehend oder aber dauernd sein. Ersteres ist z. B. der Fall, wenn man den Prägehammer an das Münzstück, den Meißel an den Marmor, das Schnitzmesser an das Holz, das Erz in den Hochofen, das Garn auf den Webstuhl, das Papier unter die Drucker-

Dieselben Erwägungen, die uns über die Art der dem Menschen beschiedenen Herrschaft über die Natur belehren, belehren uns auch zugleich über das Maß und über die nahen Grenzen solcher Herrschaft. Wohl hat, wie wir gesehen haben, der Mensch eine gewisse Macht, die Naturkraft spielen zu lassen, wo, wann und wie er will; allein er hat diese Macht nur insoweit, als er den Stoff beherrschen kann, an dem jene Kräfte haften. Nun sind die Stoffmassen und damit die Massen trägen Widerstandes, dessen Überwindung unser Vorteil fordert, oft ungeheure, während die physische Kraft, die uns zu Gebote steht, nur eine sehr bescheidene, eine vergleichsweise winzige ist. Oft wieder ist umgekehrt der Stoff zu fein, um sich von unserer groben Hand erfassen zu lassen. Wie häufig erfordert unser Nutzen unendlich zarte Versetzungen unendlich kleiner Teilchen und wie ungeschickt ist unsere plumpe Hand, mit Molekülen und Atomen umzugehen! Wie vollends unvermögend ist die Menschenhand, auch nur ein einziges jener wunderbar zarten Zellengewebe nachzubilden, welche die Natur in jedem Pflanzenblatte täglich tausendfältig hervorzaubert! So fehlt es auf zwei Seiten zugleich: unsere Kraft ist zu klein gegenüber der Masse, zu derb gegenüber der zarten Struktur des Stoffes, den sie bewältigen soll. Und unter diesen Verhältnissen müßte es um unser produktives Können sehr übel bestellt sein, wenn nicht hinter jener doppelt unzureichenden Macht wirksame Bundesgenossen stünden. Ein Bundesgenosse ist der menschliche Geist. Indem er den Kausalzusammenhang der Dinge zu erforschen weiß, gelangt er zur Erkenntnis der natürlichen Bedingungen, unter welchen die begehrten Güter zur Entstehung gelangen; er lernt daraus erkennen, wo die Menschenkraft mit Nutzen einzusetzen ist, wo nicht, und er lehrt uns sodann die fruchtlosen Anstren-

---

presse, den Stoff unter die Schere, den Pflug an die Scholle bringt; letzteres, wenn wir aus Holz und Stein, Kalk, Erde, Eisen ein Haus bauen, wenn wir aus Räderchen, Federn, Pendeln, Hemmungsgewichten oder Hemmungsankern und vielen anderen Dingen eine Uhr zusammensetzen; oder bei der Anfertigung von Maschinen, Möbeln, Kleidern usf. — Ich bemerke ausdrücklich, daß die Unterscheidung obiger drei Grundformen den Charakter einer strengen wissenschaftlichen Klassifikation weder hat noch haben will. Die erwähnten Formen fließen vielmehr vielfach ineinander über. Flüchtige Kombinationen z. B. sind sehr oft der Weg zu Formveränderungen, und das, was ich einfache Raumversetzung genannt habe, ist in einer gewissen Hinsicht immer zugleich eine Stoffkombination, eine Zusammenführung des versetzten Dinges mit dem (persönlichen oder unpersönlichen) Objekt seiner Verwendung. Dagegen wird jene Unterscheidung die äußere Orientierung und, wenn nötig, auch die Probe für die Richtigkeit der im Texte gegebenen allgemeinen Charakterisierung der Produktionsvorgänge erleichtern: indem man sich nämlich leicht überzeugen kann, daß jede beliebige Produktionstätigkeit, die man sich vorstellen mag, sich einer der drei soeben unterschiedenen spezielleren Grundformen einordnet, wird zugleich die Probe geliefert, daß sie um so mehr sich auch der im Texte entwickelten allgemeinen Formel einordnen muß, in der wir das Wesen und den Weg der Sachgüterproduktion bezeichnet haben als Beherrschung der Naturkräfte durch Raumversetzungen des Stoffes.

gungen zu vermeiden, die fruchtbarsten zu erwählen. So gleicht die von ihm geführte Menschenkraft einer kleinen, aber wohlgeleiteten Armee, die durch Beweglichkeit, kluges Zusammenhalten und durch energisches Ausnützen der Gelegenheit zu ersetzen weiß, was ihr an Stärke mangelt. Ein zweiter mächtiger Bundesgenosse im Ringen wider die Natur ist aber die Natur selbst. Kümmerlich und eng bliebe immer der Kreis dessen, was wir in der Produktion vermögen, wenn es uns nicht gelänge, im Lager der Naturkräfte selbst eine Hilfe zu finden und dann die helfenden gegen die zu überwindenden Naturkräfte zu kehren. Allein hiemit berühre ich einen Punkt, der an sich zu bedeutungsvoll und insbesondere für unsere Untersuchung zu wichtig ist, als daß ich mich mit einer flüchtigen Erwähnung begnügen dürfte.

II. Abschnitt.

Das Wesen des Kapitales.

Das Endziel aller Produktion ist die Herstellung der Dinge, mit denen wir unsere Bedürfnisse befriedigen können, also von Genußgütern oder „Gütern erster Ordnung“, wie wir sie an einer anderen Stelle genannt haben[1]). Der Weg, der zu ihrer Erzeugung führt, ist uns im allgemeinen schon bekannt. Wir mischen unsere eigenen natürlichen Kräfte mit Naturkräften der Außenwelt zu einer solchen Kombination, daß daraus die Entstehung des gewünschten Sachgutes naturgesetzlich erfolgen muß. Aber innerhalb dieser allgemeinsten Verfahrungsweise zeigt sich eine wichtige Verschiedenheit, die wir noch nicht beachtet haben. Sie bezieht sich auf die Weitläufigkeit des Weges, der zwischen dem Aufwand der eingeworfenen menschlichen Arbeit und der Entstehung des gewünschten Sachgutes liegt. Entweder nämlich werfen wir unsere Arbeit ganz knapp vor dem Ziele ein, in der Art, daß durch ihren Hinzutritt der Kreis der Entstehungsbedingungen des gewünschten Gutes sofort vollständig geschlossen wird und demnach auch die Entstehung des letzteren an den Aufwand der Arbeit sich unmittelbar anschließt. Oder wir schlagen absichtlich einen Umweg ein; in der Art, daß wir unsere Arbeit zunächst nur mit entfernteren Entstehungsursachen des Gutes mischen, aus dieser Mischung nicht schon das gewünschte Gut selbst, sondern erst eine nähere Entstehungsursache desselben gewinnen, die dann selbst wieder mit anderen passenden Stoffen und Kräften zusammengeführt werden muß, bis endlich — vielleicht erst nach mehreren

[1]) „Rechte und Verhältnisse vom Standpunkte der volkswirtschaftlichen Güterehre“, S. 101, nach dem Vorgang Mengers, „Grunsdätze“ S. 8ff.

oder vielen Zwischengliedern — das fertige Befriedigungsmittel daraus hervorgeht.

Das Wesen und die Tragweite dieses Unterschiedes wird am besten durch einige Beispiele versinnlicht werden. Bei ihrer Vorführung darf und muß ich mir einige Weitläufigkeit gestatten; denn sie sind berufen, zum guten Teile die Stelle eines Beweises für einen der grundlegendsten Sätze unserer Theorie zu vertreten. — Ein Landmann bedarf und begehrt Trinkwasser. Die Quelle sprudelt in einiger Entfernung von seinem Hause. Um seinen Wasserbedarf zu decken, kann er verschiedene Wege einschlagen. Entweder, er geht jedesmal selbst zur Quelle und trinkt aus der hohlen Hand. Das ist der direkteste Weg: auf die Anwendung der Mühe folgt unmittelbar die Erlangung des Genusses. Aber er ist unbequem: denn unser Mann muß so oft im Tage den Weg zur Quelle zurücklegen, als ihn durstet; und er ist überdies unzureichend: denn auf diese Weise kann man nie eine größere Quantität von Wasser sammeln und bewahren, wie man sie doch zu vielerlei Zwecken benötigt. Oder — und das ist die zweite Weg — der Landmann höhlt aus einem Holzklotz einen Wassereimer und trägt in ihm den Tagesbedarf an Wasser auf einmal von der Quelle in die Wohnung. Der Vorteil liegt auf der Hand; aber um ihn zu erlangen, mußte ein nicht unbedeutender Umweg gemacht werden: der Mann mußte vielleicht einen Tag lang am Wassereimer schnitzen; er mußte, um ihn schnitzen zu können, noch früher einen Baum im Walde fällen; um dies wieder zu können, vorher eine Axt verfertigen und so fort. Endlich gibt es aber für unseren Landwirt noch einen dritten Weg: er fällt statt eines Baumes eine Menge Bäume, höhlt sie alle in der Mitte aus, baut aus ihnen eine Röhrenleitung und führt in ihr einen reichlichen Strahl des Quellwassers bis vor sein Haus. Offenbar ist hier der Umweg, der vom Arbeitsaufwand bis zur Erlangung des Wassers führt, noch bedeutend größer geworden, dafür hat er aber auch zu einem sehr gesteigerten Erfolg geführt: unser Mann braucht jetzt mit dem schweren Wassereimer den mühsamen Weg zwischen Haus und Quelle gar nicht mehr zurückzulegen und hat dennoch in jedem Augenblick eine reichliche Menge des frischesten Wassers im Hause.

Ein anderes Beispiel. Ich brauche Bausteine, um mir eine Wohnstätte zu bereiten. Eine nahe Felswand enthält sie in trefflicher Qualität. Aber wie ihrer habhaft werden? Erster Weg: ich schüttle und rüttle mit den unbewaffneten Händen und breche ab, was ich so abbrechen läßt. Der geradeste, aber auch mindest lohnende Weg. Zweiter Weg: ich suche Eisen zu gewinnen, forme daraus Meißel und Hammer und bearbeite damit den harten Stein; ein Umweg, der bekanntlich zu einem erheblich größeren Erfolge hilft. Dritter Weg: ich gewinne Eisen, Meißel und Hammer, benütze sie aber nur, um damit Bohrlöcher in den Fels zu treiben; dann wende ich meine Bemühung daran, Kohle, Schwefel und Salpeter erst

zu gewinnen, dann zu Pulver zu mischen; dann fülle ich das Pulver in die Bohrlöcher und sprenge durch die folgende Explosion den Stein: ein noch weiterer Umweg, der aber, wie die Erfahrung zeigt, den zweiten Weg um wenigstens ebenso viel an Fruchtbarkeit übertrifft, als dieser den ersten übertraf. — Und nun noch ein drittes Beispiel. Ich bin kurzsichtig und wünsche eine Brille zu erlangen. Ich brauche dazu geschliffene Gläser und ein Stahlgerüste. Die Natur bietet aber nur Kieselerde und Eisenerze. Wie diese in jenes verwandeln? Mag ich mich bemühen, wie ich will, aus Kieselerde unmittelbar Brillengläser zu gewinnen, wird mir ebenso wenig gelingen, als aus Eisenerzen unmittelbar das Stahlgerippe zu verfertigen: der unmittelbare, gerade Weg der Produktion ist hier versperrt. Es erübrigt nichts als den Umweg zu wandeln, und zwar einen weiten Umweg, der über viele Etappen führt. Ich muß Kieselerde und Feuerungsstoff gewinnen, Glashütten bauen, in ihnen aus der Kieselerde das Glas bereiten, das gewonnene Glas mittelst einer Reihe von Apparaten sorgfältig reinigen, formen, kühlen; das gekühlte endlich kann ich — wozu ich wiederum kunstreiche Instrumente mit aller Sorgfalt vorbereitet haben muß — in jene Linsenform schleifen, die dem kurzsichtigen Auge taugt. Ebenso muß ich das gewonnene Erz im Hochofen schmelzen, das Roheisen in Stahl verwandeln, aus diesem das Gerippe formen: Prozesse, die nicht ohne die Hilfe einer langen Reihe von Werkzeugen und Bauten durchgeführt werden können, die ihrerseits wieder eine große Menge vorbereitender Arbeit erfordern. So komme ich dann endlich auf langem Umweg an's gewünschte Ziel.

Die Lehre, die aus diesen Beispielen übereinstimmend herauszulesen ist, ist deutlich. Sie lautet, daß es größeren Erfolg bringt, Gebrauchsgüter auf Umwegen als unmittelbar zu produzieren. Und zwar kann sich der größere Erfolg in zweierlei Gestalt zeigen: wo man ein Gebrauchsgut sowohl auf direktem als auf indirektem Wege hervorbringen kann, offenbart er sich darin, daß man auf dem indirekten Wege mit gleich viel Arbeit mehr Produkt oder das gleiche Produkt mit weniger Arbeit erlangen kann; außerdem aber offenbart er sich in der Gestalt, daß man gewisse Gebrauchsgüter überhaupt nur auf indirektem Wege herstellen kann: dieser ist so sehr der bessere, daß er oft der einzige Weg zum Ziele ist.

Daß das Einschlagen von Produktionsumwegen zu größeren Produktionserfolgen führt, ist einer der wichtigsten und grundlegendsten Sätze der gesamten Produktionstheorie. Es muß ausdrücklich ausgesprochen werden, daß seine Stütze die praktische Lebenserfahrung und nur diese ist. Die nationalökonomische Theorie beweist nicht und kann nicht a priori beweisen, daß es so sein müsse, aber die einmütige Erfahrung aller Produktionstechnik lehrt: es ist einmal so. Und das genügt, um so

mehr, als die bezüglichen Erfahrungstatsachen allbekannt und jedermann geläufig sind.[1])

Warum aber ist es so? — Der Nationalökonom könnte, wenn er wollte, die Beantwortung dieser Frage ablehnen. Denn daß man durch weit ausholende Produktionsmethoden ein größeres Produkt erzielt, ist eigentlich eine rein technische Tatsache, und Fragen der Technik pflegt der Nationalökonom nicht weiter zu erklären. Daß z. B. die Tropenländer fruchtbarer sind als die Polarzone, daß legiertes Münzmetall widerstandsfähiger ist als reines, daß eine Schienenstraße leistungsfähiger ist als eine gewöhnliche Landstraße, sind technische Tatsachen, mit denen der Nationalökonom rechnet, die er aber in seiner Wissenschaft nicht weiter zu erklären gehalten ist. Allein hier liegt gerade einer jener Fälle vor, in welchen ein Hinausgreifen über das spezifisch nationalökonomische Gebiet im dringenden Interesse der Selbstkontrolle liegt. Steht einmal die nüchterne naturwissenschaftliche Wahrheit klar da, dann kann die Nationalökonomie nichts Falsches mehr darüber phantasieren — wozu es ihr gerade in diesen Fragen an Lust und Versuchung niemals gefehlt hat. Ich lege daher einen besonderen Wert darauf, auch noch die Ursache jenes sattsam beglaubigten empirischen Gesetzes darzulegen, was nach dem schon früher über das Wesen der Produktion Gesagten nicht mehr schwer fallen kann.

Alle unsere Produktionsaufgaben laufen im letzten Grunde auf Stoffverschiebungen und Stoffkombinationen hinaus: wir müssen im richtigen Augenblick die richtigen Stoffe zusammenzubringen wissen, damit aus ihren vereinigten Kräften der begehrte Produktionserfolg hervorgehen kann. Aber — wir wissen es schon — der Naturstoff ist unendlich oft zu wuchtig, unendlich oft zu fein, um sich von der schwachen und dabei doch derben Menschenhand regieren zu lassen. Wir sind ebenso unvermögend, die Kohäsionskraft der Felswand zu überwinden, aus der wir unsern Baustein begehren, als wir imstande sind, aus Kohlenstoff und Stickstoff, Wasserstoff und Sauerstoff, Phosphor, Kali u. dgl. ein einziges Weizenkorn zusammenzusetzen. Aber was unseren Kräften versagt ist, das vermögen andere Kräfte ganz gut zu leisten, und das sind die Naturkräfte selbst. Es gibt Naturkräfte, deren Wirken weit über Menschenkönnen ins Große geht, und es gibt andere Naturkräfte, die in

---

[1]) Mein Vertrauen, daß die angerufenen Tatsachen ausreichend für sich selbst sprechen, hat sich allerdings nicht in vollem Maße bewährt. Seit dem Erscheinen der ersten Auflage, in der ich die obigen Worte niederschrieb, haben sich gerade an diesen Punkt allerlei Zweifel und Skrupel geheftet. Ihr Auftauchen hat mich schon vor Jahren zu einer eingehenden Erörterung veranlaßt, die ich in der ersten meiner drei Abhandlungen über „Einige strittige Fragen der Kapitalstheorie“ (Wien 1900) niederlegte. Aus dem gleichen Motiv werde ich auch in diesem Werke an geeigneter Stelle auf den Gegenstand nochmals und genauer zurückzukommen haben.

der Welt des Kleinen die zartesten Verbindungen zusammenzufügen vermögen. Gelänge es uns, diese mächtigen Kräfte für unser Produktionswerk zu Bundesgenossen zu machen, so würde die Grenze unseres Könnens außerordentlich weit vorgeschoben. Und es gelingt uns.

Es gelingt uns unter der Voraussetzung, daß wir den Stoff, an dem die Hilfskraft hängt, leichter bewältigen als den Stoff, der zum begehrten Sachgut selbst geformt werden soll. Und diese Voraussetzung trifft glücklicherweise sehr oft zu. Die Kohäsion der Felswand kann unsere weiche, nachgiebige Hand nicht bezwingen; der harte, spitze Eisenkeil vermag es, und wir vermögen glücklicherweise wieder ihn und den Hammer, der ihn treiben soll, mit leichter Mühe zu regieren. Wir sind unvermögend, Phosphor- und Kali-Atome aus dem Boden und Kohlenstoff- und Stickstoffatome aus der atmosphärischen Luft zusammenzulesen und in die Gestalt des Weizenkornes zu vereinigen: aber die chemisch-organischen Kräfte des Samenkornes vermögen diesen zauberhaften Vorgang anzuregen, und wir vermögen es wieder spielend, das Samenkorn an die Stätte seines geheimnisvollen Wirkens, in den Schoß der Erde, zu versenken. Oft freilich sind wir auch nicht imstande, den Stoff, an dem die Hilfskraft hängt, unmittelbar zu regieren; aber auf dieselbe Weise, auf die er uns helfen soll, helfen wir uns gegen ihn: wir suchen eine zweite natürliche Hilfskraft zu gewinnen, die uns den Träger der ersten in unsere Gewalt bringt. Wir wollen das Wasser der Quelle zum Hause leiten. Hölzerne Röhren würden es nach Wunsch in die vorgeschriebene Bahn zwingen. Aber unsere Hand hat die Macht nicht, den Waldbaum in die Form der Röhre zu bringen. Der Ausweg ist rasch gefunden. Wir suchen eine zweite Hilfskraft in Axt und Bohrer; erst schafft ihre Hilfe uns die Röhren und dann müssen diese uns helfen, das Wasser zu schaffen. Und was sich in diesem Beispiel durch zwei oder drei Glieder, das kann sich mit gleichem und größerem Erfolg auch durch fünf, zehn oder zwanzig Glieder abspinnen. So wie wir den unmittelbaren Stoff des Gutes durch eine Hilfskraft und diese durch eine zweite Hilfskraft bewältigen, ebenso können wir uns die zweite Hilfskraft durch eine dritte, die dritte durch eine vierte, diese durch eine fünfte usf. verschaffen, indem wir solange zu immer entfernteren Ursachen des schließlichen Erfolges emporsteigen, bis wir in der Reihe endlich auf eine Ursache treffen, die wir mit unseren eigenen natürlichen Mitteln bequem bewältigen können. Dies ist die wahre Bedeutung, die dem Beschreiten von Umwegen in der Produktion zukommt, und dies der Grund der daran geknüpften Erfolge: jeder Umweg bedeutet die Anwerbung einer Hilfskraft, die stärker oder geschickter ist als die Menschenhand; jede Verlängerung des Umweges eine Vermehrung der Hilfskräfte, die in den Dienst des Menschen treten, und eine Abwälzung eines Teiles der Produktionslast von der sparsamen und kostspieligen Menschenarbeit auf die verschwenderisch dargebotenen Kräfte der Natur.

Und nun ist es an der Zeit, einen Gedanken ausdrücklich auszusprechen, der dessen schon lange harrt und der sich gewiß schon dem Leser von selbst nahegelegt hat: die Produktion, die kluge Umwege einschlägt, ist nichts anderes, als was die Nationalökonomen die kapitalistische Produktion nennen[1]), sowie die Produktion, die geradeaus mit der nackten Faust auf das Ziel zugeht, die kapitallose Produktion darstellt. Das Kapital aber ist nichts anderes als der Inbegriff der Zwischenprodukte, die auf den einzelnen Etappen des ausholenden Umweges zur Entstehung kommen.

Wir haben hiemit dem wichtigsten Grundbegriffe der Kapitalstheorie seine Deutung gegeben. Ich wollte, ich könnte es dabei bewenden lassen. Leider darf ich das nicht. Wie so vieles andere im Gebiete der Kapitalstheorie ist auch der Begriff des Kapitales selbst ein Zankapfel der Theoretiker geworden, und zwar in ganz außergewöhnlichem Grade. Eine schier erstaunliche Zahl abweichender Deutungen steht hier wider einander im Felde und hilft den Eingang zur Kapitalstheorie mit einer der verdrießlichsten Kontroversen verrammeln, in die unsere Wissenschaft verwickelt werden konnte. An sich verdrießlich, mußte nämlich die Unsicherheit über den Begriff des Kapitales in dem Maße ärgerlicher werden, je mehr das „Kapital" der modernen Wissenschaft zu denken und zu reden gab. In der Tat, welch peinliches, ja fast unbegreifliches Mißgeschick, wenn eine Wissenschaft, stürmisch angegangen um die Lösung der großen Probleme, die alle Welt bewegen, die alle Welt kennt, bedenkt, bespricht, und zwar unter dem Namen des Kapitales kennt und bespricht, gleichsam von einer zweiten babylonischen Sprachverwirrung befallen sich in ein endloses Gezänke darüber verstrickt, was für ein Ding denn eigentlich mit dem Namen Kapital gemeint sei! Eine solche Kontroverse an einem solchen Orte ist mehr als eine bloße Verlegenheit, sie ist eine Kalamität. Als solche wird sie in unserer Wissenschaft auch lebhaft empfunden. Fast Jahr für Jahr erscheinen neue Versuche, den strittigen Begriff endlich zu fixieren. Ein durchgreifender Erfolg ist ihnen bis jetzt leider nicht beschieden gewesen. Im Gegenteile haben manche von ihnen nur dazu gedient, dem Kampfplatz noch mehr Streiter und dem Streite noch mehr Nahrung zuzuführen[2]).

Ich gestehe aufrichtig, daß mir die Erledigung der sachlichen

---

[1]) Der Ausdruck „kapitalistische Produktion" steht in einem doppelten Sinn in Übung. Man bezeichnet damit sowohl eine Produktion, die sich der Hilfe von Kapitalsgegenständen (Rohstoffen, Werkzeugen, Maschinen u. dgl.) bedient; als auch eine Produktion, welche auf Rechnung und unter der Herrschaft von privaten Unternehmer-Kapitalisten vollzogen wird. Beides braucht sich keineswegs zu decken. Ich beziehe den Ausdruck immer auf die erste der beiden Bedeutungen.

[2]) Diese im Jahre 1888 niedergeschriebene Charakteristik des Standes der Meinungen über den Kapitalsbegriff paßt leider auch heute noch (1909) Wort für Wort!

Probleme, die mit dem Namen des Kapitales verbunden sind, erheblich mehr Bedeutung und insbesondere auch mehr Anziehungskraft zu besitzen scheint, als die Austragung der Streitigkeiten, die um die richtige Anwendung dieses Namens geführt werden. Allein, da die Sache hier so liegt, daß die Verwirrung des Namens auch eine Menge Verwirrung in die Sache getragen hat; und da man es dem Autor eines weitläufigen Werkes über das Kapital gewiß — und nicht mit Unrecht — verübeln würde, wenn er der Erörterung zwar nicht der wichtigsten, aber doch der lärmendsten Kontroverse über das Kapital aus dem Wege ginge, so muß auch ich, wohl oder übel, den heißen Boden der Kontroverse betreten. Ihr sei der folgende Abschnitt gewidmet. Er muß bei der heutigen Sachlage leider einen sehr großen — für meine Wünsche viel zu großen — Umfang annehmen. Möge recht bald der Zeitpunkt kommen, in dem er sich als überflüssig einfach überschlagen läßt: es wären dazu, wie ich glaube, gar keine großen Fortschritte in der Wissenschaft selbst, sondern nur ein etwas höherer als der bisher geübte Grad von terminologischer Disziplin nötig!

III. Abschnitt.

Der Streit um den Kapitalsbegriff.

1. Historischer Überblick.

Ich werde die unerläßliche polemische Auseinandersetzung am zweckmäßigsten mit einem historischen Überblick über die Entwicklung des Kapitalsbegriffes eröffnen[1]).

Ursprünglich wurde das Wort Kapital (*capitale* von *caput*) zur Bezeichnung des Hauptstammes von Gelddarlehen (*capitalis pars debiti*) im Gegensatze zu den Zinsen gebraucht. Dieser Gebrauch, der schon in der griechischen Wortbildung *κεφάλαιον* ein Vorbild gehabt hatte,

[1]) Vgl. hiezu Knies „Das Geld", Berlin 1873, S. 6ff. (in der 2. Aufl. S. 24ff.), Ricca-Salerno „Sulla teoria del Capitale" 1877, Kap. II und den Abschnitt „Kapital" im Schönbergschen Handbuch; sodann aus der neuesten Zeit namentlich die auf einem äußerst reichhaltigen und interessanten Material (unter anderem auf der Durchforschung von 72 Wörterbüchern) fußenden Untersuchungen Irving Fishers in seinen Aufsätzen „What is capital?" (Economic Journal, Dezember 1896), „Precedents for defining Capital" (Quarterly Journal of Economics, Mai 1904), und in seinem größeren Werke über „The nature of capital and income", New York 1906 chapt. IV, sowie Spiethoffs Ausführungen über den „Kapitalbegriff" in seiner „Lehre vom Kapital" im Sammelwerk „Die Entwicklung der deutschen Volkswirtschaftslehre im 19. Jahrhundert", 1908. Endlich sei noch eine den Abschnittstitel tragende Monographie Jacobys genannt („Der Streit um den Kapitalsbegriff", Jena 1908), die mir allerdings nicht durchwegs auf der Höhe ihrer Aufgabe zu stehen scheint.

bürgerte sich im mittelalterlichen Latein fest ein und scheint durch sehr lange Zeit, noch ein gutes Stück in die „Neuzeit“ herein, der alleinherrschende geblieben zu sein. Hiernach bedeutete also Kapital so viel als „zinstragende Geldsumme“.[1])

Allgemach erfuhr jedoch die Bedeutung dieses Namens eine wichtige Erweiterung, und zwar, wie es scheint, zunächst durch den allgemeinen, populären Sprachgebrauch. Die Geldkapitalien wurden nämlich nicht allein verborgt, sondern auch, und zwar entweder nach ihrer Verleihung an die Schuldner von diesen, oder auch statt ihrer Verleihung unmittelbar von ihren Eigentümern in allerlei nutzbringenden Gestalten „angelegt“: im Handel oder in Gewerben, in Fabriken, in Seeschiffen, in der Landwirtschaft oder in Miethäusern u. dgl. Es war nun ebenso naheliegend, als für manche praktische Zwecke, wie z. B. für die Berechnung der Rentabilität der Anlage, zweckmäßig, daß man auch in der verwandelten Form noch immer das Geldkapital als vorhanden und wirkend sich vorstellte, und das Erträgnis als den Zins vom angelegten Kapitale ansah. Abermals ein Schritt weiter führte dann dazu, daß man diese Auffassung nicht bloß auf solche ertragbringende Vermögensstücke anwendete, welche buchstäblich aus einer Umwandlung eines Geldkapitales hervorgegangen waren, sondern sie auch in solchen Fällen zur Anwendung brachte, in denen die Metamorphose sich gleichsam nur in Gedanken vollzog, indem man den Wert des Objektes in Geld anschlug: in beiden Fällen konnte das ertragbringende Objekt als Repräsentant eines Kapitales von bestimmter Größe und sein Ertrag als Zins von diesem Kapitale gedeutet werden. Vermöge solcher Ideenverbindungen gelangte man nun allmälig dazu, überhaupt nicht blos zinstragende Geldsummen, sondern auch allerhand sonstige Vermögensobjekte, falls man sich in ihnen nur zinstragende Geldsummen oder „arbeitendes Geld“ verkörpert denken konnte, als Kapitale aufzufassen.

Diese wichtige Erweiterung des Kapitalbegriffes scheint sich in der Volkssprache verhältnismäßig früh angebahnt zu haben. Schon in einem aus dem Jahre 1678 stammenden Glossarium wird als eine weitere Bedeutung des Wortes Kapital — neben der Bedeutung als Geldsumme — registriert: „*capitale dicitur bonum omne quod possidetur*“[2]). Freilich wird

---

[1]) Daß in einer noch früheren Phase der Entwicklung der Name Kapital auf „Viehhäupter“ (capita pecorum, engl. cattle) zurückleitet, hat neuestens (im Gegensatz zu Knies a. a. O. S. 7) Hainisch sehr wahrscheinlich zu machen gewußt („Die Entstehung des Kapitalzinses“ in der Festgabe für Adolf Wagner, 1905). Ich glaube allerdings, daß die Bedeutung dieses — historisch sicherlich sehr interessanten — Umstandes sich in eben diesem historischen Interesse völlig erschöpft und daß aus demselben weder für die Lösung der modernen sachlichen Kapitalsprobleme, noch auch für das terminologische Problem, mit welchem Begriffe heute der Name des Kapitales am zweckmäßigsten zu verbinden ist, ein Gewinn gezogen werden kann.

[2]) Glossarium des Dufresne du Cange, zitiert bei Umpfenbach, „Das Kapital

man solche oder ähnliche Glossen kaum mit dem Maße exakter Definitionen messen dürfen. Die Vorstellung, daß die Güter das eigentliche Kapital seien, löste sich schwerlich schon damals mit Klarheit von der ursprünglichen Vorstellung ab, daß „das in den Gütern steckende Geld" das Kapital sei; vielmehr scheint die Volksauffassung in dem verschwommenen Übergangsstadium vom ersten zum zweiten Gedanken recht lange befangen geblieben zu sein — falls sie aus demselben aus eigener Kraft ohne Mithilfe der späteren wissenschaftlichen Begriffsbildung überhaupt jemals heraustrat. Darauf deutet unter anderem der Umstand, daß auch lange nachher noch viele lexikographische Quellen das Kapital nur als „in Geschäften angelegte Geldsummen" zu definieren wissen. Um so weniger darf man in jenen frühen lexikographischen Erklärungen schon völlig genaue, auch rücksichtlich des Umfanges des sich herausbildenden neuen Kapitalsbegriffes sorgfältig abgezirkelte Definitionen erblicken wollen. Unser Glossator z. B. ist bei seiner sichtlich recht summarischen Erläuterung ohne Zweifel gewissen feineren Nüancen nicht gerecht geworden, die von der Urbedeutung der „zinstragenden Geldsumme" herstammten, und die der Sprachgeist während jenes Übergangsstadiums sicher noch nicht fallen gelassen hatte, zumal sie sich auch noch in der heutigen Sprachübung sehr charakteristisch verfolgen lassen: daß nämlich die als Kapital anzusprechenden Güter auch Ertragsquellen, und sie und ihr Ertrag der Geldrechnung unterworfen sein müssen[1]).

---

in seiner Kulturbedeutung", Würzburg 1879, S. 32. Als einen noch älteren Beleg zitiert Fisher (Precedents a. a. O. S. 394) nach Murrays Dictionary eine aus dem Jahre 1611 herrührende Definition Cotgraves: „capital, wealth, worth".

[1]) Diesen Nüancen hat in neuerer Zeit C. Menger mit großer Feinsinnigkeit und manchen fruchtbaren Ergebnissen nachgespürt in seinem sehr bemerkenswerten Aufsatze „Zur Theorie des Kapitales" Jahrb. für Nat.-Ök. N. F. 17. Bd. S. 1ff.; siehe noch unten. J. Fisher will die erstere Einschränkung — auf ertragbringende Gütersummen — sowohl für den vor-Smithschen als auch für den heutigen populären Sprachgebrauch völlig in Abrede stellen. Er verficht die These, daß schon vor Adam Smith eine einmütige Sprachübung die Begriffe „capital" und „stock" praktisch als Synonyme gebraucht, beziehunsgweise den Namen Kapital auf alle — auch die nicht ertragbringenden — Arten von Gütern unterschiedslos ausgedehnt habe, und daß der populäre und geschäftliche Sprachgebrauch der Gegenwart dieser vor-Smithschen Übung treu geblieben sei (Precedents S. 391ff.). Bezüglich der Gegenwart kann ich mich begnügen auf C. Menger a. a. O. zu verweisen. Bezüglich der Vergangenheit scheint sich mir Fisher doch etwas zu leicht mit einer ganzen Reihe von ihm selbst zitierter lexikographischer Quellen abzufinden, welche die von ihm geleugnete Einschränkung teils recht kenntlich andeuten, teils ganz ausdrücklich aussprechen. In die erste Kategorie scheinen mir die zahlreichen Definitionen zu gehören, welche als Kapital eine im Handel oder in Geschäften angelegte Geldsumme definieren (z. B. Vocabolario degli Accademici della Crusca, 1612: „Capitale . . . . . quella quantità di danari, che pongono i mercatanti in sui traffichi"). Ich erblicke in diesen Definitionen ein charakteristisches Zwischenglied der im Texte geschilderten Entwicklung. Sie dehnen zuerst den Kapitalsbegriff von verzinslich dargeliehenen auf anderweitige werbend angelegte Geld-

Jedenfalls war aber hiemit von der populären Sprachübung der Weg zu einer erweiternden Umdeutung des Kapitalbegriffes betreten worden, und auf diesem Wege folgte ihr auch die wissenschaftliche Sprache bald und mit bewußterer Klarheit nach. Man kann wohl sagen, daß für die Wissenschaft der Kapitalbegriff erst durch diese seine Erweiterung überhaupt interessant und belangreich wurde.

Zur Vornahme derselben wurde die Wissenschaft von zwei Seiten her dringend eingeladen. Einerseits drängte der Verlauf der berühmten vielhundertjährigen Kontroverse hiezu, die über die Gerechtigkeit oder Ungerechtigkeit des Leihzinses geführt worden war[1]). Man war mit immer größerer Bestimmtheit dazu gelangt, den Leihzins für Geldkapitalien in Beziehung zu den Erträgnissen der Sachgüter zu bringen, in denen das Geldkapital vom Schuldner angelegt wurde oder von ihm oder vom Gläubiger selbst hätte angelegt werden können. Man fand, daß beiderlei Arten, sich Einkünfte zu verschaffen, eigentlich aus einer und derselben wirtschaftlichen Wurzel hervorwachsen. Man fand ferner, daß es auch für die Höhe des Geldzinses selbst auf die Dauer weit mehr auf die Fülle, in der solche anderweitige Güter im Lande vorhanden sind, als auf die Masse des vorhandenen Geldes ankomme. Man sah sich daher veranlaßt, in der Frage des Zinses „Geld“ und „Gut“ unter eine gemeinsame wirtschaftliche Kategorie zu subsumieren. Dies konnte aber am einfachsten dadurch geschehen, daß man an die ohnedies schon begonnene Ausdehnung

---

summen aus, die sich in dieser Anlage natürlich in Güter anderer Art, Waren, Schiffe u. dgl., verwandeln mußten. Die Hervorhebung der geschäftlichen Anlagen in diesen Definitionen scheint mir kein Zufall zu sein, sondern sie kennzeichnet das fortdauernde Festhalten an dem Merkmal des Einbringens eines als Kapitalzins aufzufassenden Geldertrages — worin ja die Wurzel des Kapitalsbegriffes liegt. Diese Auffassung erlangt eine ganz ausdrückliche Bestätigung durch das Vorkommen von Definitionen wie die von Umpfenbach und Fisher (a. a. O. S. 391 in der Note) zitierte Definition von Krünitz (Enzyklopädie, 1776): „Kapital nennt man eine Summe Geldes, sofern sie dazu bestimmt ist, Gewinn zu bringen, im Gegensatz dieses Gewinnes“. Daß diese Definition, die aus dem gleichen Jahr herrührt, in welchem in England das Smithsche Werk erschienen ist, etwa schon durch das letztere beeinflußt sein könnte, nimmt Fisher selbst nicht an. Wenn aber Fisher (ebenda) die Bedeutung dieser Definition für das diskutierte Thema damit abschwächen will, daß Krünitz das Kapital doch nur zum Gewinn, aber nicht zu irgend einem anderen Teil des vorhandenen Vermögensstammes in Gegensatz gestellt habe („he contrasts capital with „Gewinn“, a flow and not a part of stock“), so möchte ich erwidern, daß mir der zweite Gegensatz eine selbstverständliche logische Folge des ersten zu sein scheint: Gütervorräte, die keinerlei Beziehung zu einem Gewinn haben, schließen sich (auch wenn Krünitz dies nicht ausdrücklich gesagt hätte) von selbst aus einer Definition aus, welche auf eine gegensätzliche Beziehung zu einem einzubringenden Gewinn gegründet ist. Ähnlich oder geradeso wie aus dem auf die Beziehung zu den Kindern gemünzten Begriffe „Eltern“ sich nicht bloß die Kinder, sondern auch alle jene dritten Personen ausschließen, die überhaupt nie Kinder in die Welt gesetzt haben!

[1]) Siehe meine „Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien“, Abschn. II und III.

des volkstümlichen Kapitalbegriffes anknüpfte, und die Namen Kapital und Kapitalzins auch in der wissenschaftlichen Terminologie auf solche Gütervorräte und deren Erträgnisse in Anwendung setzte, welche nicht gerade Geldgestalt trugen.

Es ergab sich aber auch noch auf einem zweiten Gebiet der wissenschaftlichen Forschung das Bedürfnis oder wenigstens die Gelegenheit zu einer solchen Ausweitung des Kapitalbegriffes. Es hatte nämlich nicht fehlen können, daß man auf den fördernden und befruchtenden Einfluß aufmerksam wurde, den die Verfügung über reiche Mittel auch auf dem Gebiete der Produktion ausübte. Da nun diese Mittel dem Produktionsunternehmer gewöhnlich zunächst in der Form von Geldkapitalien zuflossen und da es überhaupt im Geist der damals herrschenden merkantilistischen Auffassung lag, im Geld die Quelle alles volkswirtschaftlichen Segens zu erblicken, so setzte sich jene Erkenntnis zunächst in der Form fest, daß die Kapitalien (im alten engen Sinne von Geldsummen) die Produktion befruchten. Nun kam die wissenschaftliche Reaktion gegen den Merkantilismus. Man stellte unter anderem auch fest, daß nicht der Reichtum an Geld, sondern der Reichtum an allerlei anderen nützlichen Gütern und Stoffen es ist, der die Produktion befruchtet. Diese Berichtigung hätte man nun gegenüber dem alten eingewurzelten Satze, daß „die Kapitalien die Produktion befruchten", in zweierlei Form aussprechen können. Entweder konnte man diesen Satz, an seiner buchstäblichen alten Deutung festhaltend, formell Lügen strafen; es sei unrichtig, die befruchtende Wirkung den Kapitalien (= Geldsummen) zuzuschreiben; sie sei in Wahrheit ganz anderen Faktoren zu verdanken. Oder aber, man konnte jenen Satz unter einer entsprechenden Umdeutung bestätigen: es sei ganz richtig, daß die Produktion durch die Kapitalien befruchtet werde; aber unter Kapitalien dürfe man eben nicht blos bare Geldsummen, sondern unter einem erweiterten Gesichtskreise auch allerlei sonstige Gütervorräte verstehen. Tatsächlich wählte man diese letztere Form der umdeutenden Bestätigung, zu welcher man, wie eben dargestellt, ja auch von mancher anderen Seite her eingeladen war, und welche es zugleich ermöglichte, ein gewisses Körnchen Wahrheit nicht preiszugeben, welches jenem Satze auch in seiner alten Formulierung innegewohnt hatte. Wir werden sehen, daß diese Beziehung des Kapitalbegriffes zur volkswirtschaftlichen Produktion später noch eine große Rolle spielen sollte.

In der wissenschaftlichen Literatur finden wir diese Umprägung des Kapitalbegriffes vollkommen vorbereitet, ja eigentlich materiell schon vollzogen bei Hume, wenn er lehrt, daß die Höhe des Kapitalzinses ganz und gar nicht von der Masse der vorhandenen Geldsummen, sondern vielmehr von der Masse der vorhandenen Gütervorräte (riches, stocks) abhänge[1]): es fehlte nur noch, daß er die „riches" oder „stocks"

[1]) „Of interest", passim.

auch formell als die „wahren Kapitale“ bezeichnet hätte. Diese formelle Umdeutung erfolgte endlich durch Turgot. „Wer immer“ — lehrt er in seinen Réflexions sur la formation et la distribution des richesses (§ 59) — „ . . . jedes Jahr mehr Güter einnimmt, als er zu verbrauchen genötigt ist, kann den Überschuß zurücklegen und ihn anhäufen. Diese angehäuften Güter (valeurs accumulées) sind das, was man Kapital nennt . . . Es ist absolut gleichgiltig, ob diese Summe von Gütern oder dieses Kapital aus einer Masse Metall oder aus anderen Dingen besteht, da das Geld jede Art von Gütern repräsentiert, sowie umgekehrt alle übrigen Arten von Gütern Geld repräsentieren“[1]). So gab Turgot dem

[1]) Ich habe den von Turgot gebrauchten Ausdruck „valeurs“ durch „Güter“ übersetzt. Ich glaube, und die von Turgot an mehreren verwandten Stellen ebenfalls im Zusammenhang mit der Erörterung der Kapitalsbildung (§ 59 im Eingang, dann § 51 und 52) abwechselnd gebrauchten Ausdrücke „produits“ und „richesses mobilières“ scheinen mir zu bestätigen, daß Turgot unter „valeurs“ einfach „Güter von Wert“ oder „wirtschaftliche Güter“ meinte, aber nicht etwa gewillt war, so wie McLeod und andere sich zu der Meinung zu bekennen, daß das Kapital nicht aus konkreten Gütern, sondern aus einer abstrakten Wertsumme bestehe. Komorzynski (Die nationalökonomische Lehre vom Kredit, 1903, S. 146) zitiert (vielleicht nur infolge eines Druckversehens) irrig den Singular „valeur“, wo Turgot den Plural „valeurs“ gebraucht hatte, an welchem Plural (ebenso wie an unserem deutschen Plural „Werte“) die Nebenbedeutung „Güter von Wert“ vornehmlich klebt. Dennoch nimmt auch er nicht Turgot, sondern erst Say als den „ersten sicheren Vertreter“ der Vorstellung in Anspruch, daß „das Kapital nicht in den Gütern selbst, sondern im Wertinhalte derselben bestehe“ (a. a. O. S. 164). Cassel (The nature and necessity of interest S. 21) zitiert zwar ganz richtig den französischen Plural „valeurs“, übersetzt ihn aber durch den englischen Singular „value“, was wohl auch im englischen Idiom den Sinn wesentlich verschiebt. Marshall wenigstens (Principles of Economics 5. Aufl. S. 787) übersetzt „valeurs accumulées“ — ganz in meinem Sinn — durch „accumulated wealth“. — Die wenig scharfe Fassung, die Turgot seiner Kapitalsdefinition gab, hat auch noch einige andere Auslegungszweifel möglich gemacht. J. Fisher („Precedents for defining capital“, Quart. Journal of Ec. Mai 1904 S. 396) und wohl auch Tuttle („The fundamental notion of capital“, ebenda, November 1904 S. 91 im Zusammenhang mit S. 105) nehmen an, daß Turgot auch den Grund und Boden in seinen Kapitalsbegriff einbeziehen wollte. Gerade dies scheint mir aber durch verhältnismäßig deutliche und ausdrückliche Erklärungen Turgots ausgeschlossen. Er erklärt den Ausdruck „Kapital“ wiederholt (z. B. § 61, 79, Überschrift zu § 99) als gleichbedeutend mit „valeurs mobilières accumulées“; er erläutert die Entstehung der Kapitalien ausnahmslos so, daß sie nur als die Ansammlung von Produkten verstanden werden kann (z. B. § 99: „les capitaux . . . ne sont que l'accumulation de la partie des valeurs produites etc.“), und er stellt oftmals und regelmäßig die „terres“ oder „bienfonds“ in einen Gegensatz zu den Kapitalien (z. B. § 59, 88, 90, 99). Es wäre ja auch von Haus aus sehr befremdlich, ja geradezu unnatürlich gewesen, wenn ein Physiokrat die Sonderstellung des Grundes und Bodens hätte verwischen wollen! In der einzigen Stelle, die Fisher — ohne den ausdrücklich entgegenstehenden Stellen eine Beachtung zu schenken — zugunsten seiner Annahme zu zitieren vermag, nennt allerdings Turgot den Grundeigentümer einen „Kapitalisten“ „tout propriétaire est capitaliste“ (§ 93). Aber er leitet diesen Satz mittels eines von ihm vorangestellten „ainsi“ aus einem Vordersatze ab, in welchem er keineswegs, wie dies sonst nahe gelegen wäre, auch die Grundstücke

Kapitalbegriffe eine neue, in der historischen Reihenfolge die zweite Deutung.

Sie wurde sehr bald durch eine dritte abgelöst. Indem nämlich TURGOT alle aufgespeicherten Güter ohne Unterschied als Kapital bezeichnete, schien er in der Erweiterung dieses Begriffes über das Ziel geschossen zu haben. Zwar daß er statt der Geldsummen die Güter in die Definition einsetzte, war nur der jetzigen vertieften Auffassung angemessen. Aber dadurch, daß er Gütervorräte ohne alle weitere Unterscheidung als Kapitale anerkannte, gab er ohne Not auch das zweite Merkmal des alten Kapitalbegriffes, die Beziehung auf ein abhängiges Zinserträgnis, auf einen Gütererwerb, auf. Insoferne bedeutete seine Kapitalauffassung nur zum Teile eine zeitgemäße Ausbildung, zum anderen Teile aber eine vollkommene Neubildung des Kapitalsbegriffes; eine Neubildung, der man zugleich den Vorwurf machen konnte, daß sie eine im hohen Grade belangreiche Verschiedenheit, die sich innerhalb der Gütervorräte zeigt, ohne Not vernachlässige. Es war kein Geringerer als ADAM SMITH, der hier gegenüber der TURGOTschen Kapitaldefinition abändernd und berichtigend einschritt. Innerhalb der aufgespeicherten Gütervorräte, führt er aus, müsse man zwei Teile unterscheiden. Ein Teil ist zur unmittelbaren Verzehrung bestimmt und wirft keinerlei Einkünfte ab (stock for immediate consumption); ein anderer Teil dagegen ist dazu bestimmt, seinem Eigentümer Einkünfte einzubringen, und diesem Teil allein gebührt der Name Kapital[1]).

---

für eine Art Kapital erklärt, sondern in dem er nur sagt: „tout fonds de terre équivaut à un capital"; eine Redewendung, welche umgekehrt die Annahme eines Artunterschiedes zwischen den Grundstücken und Kapitalien zu erkennen gibt.

[1]) Wealth of nations II, I. — IRVING FISHER, welcher die Meinung vertritt, daß schon der populäre Sprachgebrauch die Begriffe „capital" und „stock" völlig identifiziert hatte, sieht konsequenter Weise TURGOT als den genauen Bewahrer der alten Tradition, und SMITH als den sie durchbrechenden Neuerer an: Precedents a. a. O. S. 397. Ich bin aus den schon früher (S. 19 Note 1) erwähnten Gründen außerstande, diese Auffassung zu teilen. Ich möchte auch glauben, daß SMITH für seine Prägung des Kapitalbegriffes kaum eine so unmittelbare und so starke Gefolgschaft unter den ökonomischen Schriftstellern gefunden hätte, wenn dieselbe als eine völlig vom Zaun gebrochene, dem eingebürgerten Sprachgebrauch zuwiderlaufende Neuerung, und nicht vielmehr als eine in die wissenschaftliche Sphäre emporgehobene Ausdeutung eines bestehenden, bekannten Sprachgebrauches erschienen wäre. Eine wirkliche Neuerung — die sich aber ebenfalls aus dem alten Sprachgebrauch, denselben nur gleichsam durch eine neue Anwendung bereichernd, folgerichtig herausentwickeln ließ — scheint mir erst die im Text sofort zu besprechende Aufstellung des „volkswirtschaftlichen" Kapitalsbegriffes gewesen zu sein. Zu bemerken ist noch, daß so wie TURGOT auch SMITH den Grund und Boden grundsätzlich aus dem Kapitale ausschließt, ohne dies besonders zu kommentieren. Offenbar kam für ihn gar nicht in Frage, daß auch der Grund und Boden unter die Vorstellung eines „aufgespeicherten" („accumulated", „stored up") Gütervorrates, als welchen er den „stock" erläutert, einbezogen werden könnte. Zu indirektem, aber vollkommen deutlichem Ausdruck bringt er jene Ausschließung,

An diese Unterscheidung knüpfte Smith jedoch noch eine weitere Betrachtung an, die für die Entwicklung des Kapitalsbegriffes ungemein folgenschwer werden sollte. Er bemerkte nämlich, daß man seinen Kapitalsbegriff sowohl auf die Verhältnisse von Einzelpersonen, als auch auf die einer ganzen Volkswirtschaft anwenden könne; daß aber mit dieser Verschiebung des Standpunktes sich auch der Kreis der Dinge, die unter den Kapitalsbegriff fallen, ein wenig verschiebe. Während nämlich einzelne nicht allein aus der Produktion neuer Güter, sondern auch daraus einen Erwerb ziehen können, daß sie Güter, die an sich zu unmittelbarem Genuß bestimmt sind, wie z. B. Wohnhäuser, Maskenanzüge, Möbel, anderen Einzelpersonen gegen Entgelt verleihen, kann die wirtschaftende Gesellschaft im ganzen sich nicht anders bereichern, als durch Produktion neuer Güter: für sie fällt daher der Begriff der Erwerbsmittel mit dem — sonst engeren — Begriff „Produktionsmittel“ zusammen; und dem entsprechend muß sich für sie auch der Begriff des Kapitales verengern auf irgend einen Inbegriff von Produktionsmitteln. Es verlohnt sich der Mühe, die Tragweite dieser unscheinbaren Bemerkung — die übrigens bei Smith noch unscheinbarer sich darstellt und viel weniger scharf formuliert ist als in dem sinngemäßen Auszug, den ich davon gegeben habe — jetzt genauer in's Auge zu fassen.

Zuvörderst wurde dadurch die Spaltung des Kapitalbegriffes in zwei selbständige Begriffe angebahnt, die man später mit dem Namen des „volkswirtschaftlichen“ und „privatwirtschaftlichen“ Kapitales auseinanderhielt. Oder um das Verhältnis noch richtiger zu bezeichnen, der Stammbegriff des Kapitales als eines Vorrats einkommenbringender Güter lebte im „privatwirtschaftlichen“ Kapitalbegriffe unverändert fort, entsendete aber im „volkswirtschaftlichen“ Kapitalbegriffe einen Ableger, der rasch zu selbständiger Bedeutung, ja bald zu größerer als der Stammbegriff selbst emporstieg. Man erkannte nämlich sofort, daß jener Gütergruppe, die man eben im ausgezeichneten Sinne Kapital zu nennen begonnen hatte, eine hervorragende Bedeutung für das Produktionswesen zukam, fand sich dadurch veranlaßt, von dem neuen Begriffe eine ungemein häufige und fruchtbare Anwendung in der Produktionstheorie zu machen, und so finden wir ihn binnen kurzem in der Rolle eines der wichtigsten Grundbegriffe dieser Theorie, verwickelt in ihre bedeutendsten

---

indem er bei der taxativen Aufzählung der Bestandteile des Kapitales zwar die „improvements of land“, aber nicht das Land selbst aufzählt, und indem er oft in der Trias land, labour und capital oder stock das Kapital zum Boden in Gegensatz stellt. Ich habe keinen Zweifel, daß auch dieser Zug keine Neuerung gegenüber dem damaligen populären Sprachgebrauch bedeutete. Dem Land gegenüber war der letztere, und ist, wie ich glaube, auch heute noch nicht über den auf halbem Wege stehenden Gedanken hinausgekommen, daß der Boden ein „in ihm steckendes“ (Geld-) Kapital „repräsentieren“ kann; den Boden selbst aber als das wahre, eigentliche Kapital anzusprechen, ist ein der populären Sprachübung andauernd fremd gebliebener Zug.

Probleme, die jetzt unter seinem Namen abgehandelt werden: in der Trias „land, labour and capital!“ gibt das volkswirtschaftliche Kapital den Namen für eine der drei großen Güterquellen (sources of wealth), oder wie man später sagte, für einen der drei Produktionsfaktoren. Da nun gleichzeitig der Kapitalsname durch den alten Stammbegriff — das später sogenannte privatwirtschaftliche Kapital — die Fühlung mit der in die Einkommenslehre einschlagenden Erscheinung des Zinsenbezuges beibehielt, so trat von da ab jene eigentümliche Erscheinung ein, die die Quelle so vieler Irrungen und Verwirrungen werden sollte: daß nämlich zwei grundverschiedene Reihen von Erscheinungen und Problemen unter demselben Namen abgehandelt wurden. In der Nüance des volkswirtschaftlichen Kapitals wurde das „Kapital“ Held und Träger der wichtigsten Probleme des Produktionswesens, in der Nüance des privatwirtschaftlichen Kapitals wurde es Held und Träger des grundverschiedenen Problems des Kapitalzinses.

Dabei ist es von Wichtigkeit klarzustellen, daß die beiden von Smith geschaffenen Nüancen des Kapitalbegriffes eigentlich zwei vollkommen selbständige Begriffe sind, die inhaltlich auf ganz verschiedener Grundlage ruhen und nur äußerlich durch ein loses Band verknüpft sind, wobei es aber der Zufall wollte, daß gerade diese nebensächliche äußere Beziehung die Veranlassung zur Namengebung für den jüngern Begriff und damit zur Namensgleichheit beider gab. Der Schwerpunkt des privatwirtschaftlichen Kapitalbegriffes liegt nämlich, wie soeben angedeutet wurde, in der Beziehung zum Zinsenerwerb, in der Eigenschaft als „Einkommensquelle“; der Schwerpunkt des volkswirtschaftlichen Kapitalbegriffes liegt dagegen in der Beziehung zur Produktion, in der Eigenschaft des „Produktionswerkzeugs“; und das verknüpfende lose Band liegt in dem zufälligen Umstand, daß die den Menschen zur Produktion dienenden Gütervorräte dieselben sind, die für ein Volk, als Ganzes betrachtet, Quelle von Gewinn und Zinsen, also Kapital im ersten Sinne sind. Diese letztere Beziehung gab nun dem volkswirtschaftlichen Kapitalsbegriff den Namen, aber beileibe nicht seinen lebenskräftigen Inhalt. Diesen fand er so ausschließlich in seiner Beziehung zur Produktion, daß man sehr bald auch die formelle Definition des Kapitales nur mehr auf sie stützte, dasselbe als einen Komplex „produzierter Produktionsmittel“ u. dgl. definierte und sich schließlich auch dadurch nicht mehr stören ließ, daß sich bei genauerer Betrachtung der Kreis der produzierten Produktionsmittel gar nicht einmal als wirklich identisch mit den Gütervorräten erwies, die für ein Volk einkommentragendes Kapital sind. Denn ohne Frage erwirbt eine Volkswirtschaft auch von solchen Genußgütern Einkommen, die gegen Zinsen in's Ausland verliehen sind. Indem man diese Inkongruenz ausdrücklich anmerkte, dennoch aber ruhig fortfuhr, das volkswirtschaftliche Kapital als einen Inbegriff von Produktions-

mitteln zu definieren, gab man auf drastische Weise zu erkennen, daß man sich um dasselbe nur mehr wegen seiner Beziehung zur Produktion und ganz und gar nicht mehr wegen der zufällig gleichfalls vorhandenen Eigenschaft desselben interessierte, Zinsenquelle für die Volkswirtschaft zu sein. Kurz zusammengefaßt: beim „volkswirtschaftlichen Kapital“ stand die Eigenschaft, volkswirtschaftliche Zinsenquelle zu sein, nur einen Moment lang, aber gerade lang genug im Vordergrunde, um ihm die Benennung als „Kapital“ zuzuwenden. Kaum war das geschehen, so verschob sich der Schwerpunkt auf seine Beziehung zur Produktion, und seither ist es als ein seinem Namensvetter, dem privatwirtschaftlichen Kapital, sachlich ganz fremder, selbständiger Begriff anzusehen.

So klar freilich, als heute der Dogmenhistoriker diese verwickelten Verhältnisse auseinandersetzen kann, durchschaute man sie damals, und auch noch lange nachher nicht. Bei Adam Smith selbst liegt die ganze Sache noch, ich möchte sagen, in einer embryonalen Verschwommenheit. Seine Begriffe sind noch so wenig fest geformt, daß er ihnen gelegentlich ganz absonderliche und zur Grundauffassung gar nicht passende Ausrenkungen zumuten konnte. Eine solche ist z. B. die Ausdehnung des volkswirtschaftlichen Kapitalbegriffes auf allerlei persönliche Eigenschaften, Talente, Geschicklichkeiten u. dgl., die sich als Bestandteil eines „stock“ sonderbar genug ausnehmen, und die, wie unvorsichtig beschworene Geister, die Kapitalstheorie noch lange in Unruhe versetzen sollten. Doch das ist nur eine nebensächliche Episode. Die Hauptsache ist, daß auch die Nachfolger von Adam Smith nicht allein aus der Verschwommenheit, in der dieser den Kapitalbegriff zurückgelassen hatte, nicht herausfanden, sondern im Gegenteile eine der schlimmsten Verwechslungen positiv besiegelten. Sie bemerkten nämlich nicht, daß in dem, was Adam Smith und sie selbst „Kapital“ nannten, zwei grundverschiedene Begriffe steckten, und hielten das Kapital, von dem sie in der Produktionslehre sprachen, für identisch mit dem Kapitale, welches die Kapitalzinsen trägt. Zwar hatte, wie wir wissen, schon Smith bemerkt, daß ein gewisser Unterschied im Sinne des Wortes Kapital bestehe und daß z. B. vermietete Wohnhäuser, Möbel oder Maskenanzüge in einem gewissen Sinne zum Kapital gehören und in einem anderen Sinne nicht. Man unterließ auch nicht, diese Bemerkung getreulich weiter zu überliefern. Aber man legte ihr offenbar gar kein Gewicht bei — was sollte man denn auch von einem Unterschiede, der sich nur auf etliche verliehene Maskenanzüge u. dgl. bezog, viel Aufhebens machen? — und blieb fest dabei, den Produktionsfaktor Kapital auch für den Träger des Kapitalzinses zu halten. Und nun ergab eine Verwechslung die andere. Hatte man die Begriffe vermischt, so vermischte man jetzt auch die Erscheinungen und die Probleme. Das Kapital produziert und trägt Zinsen. Was lag da näher als kurzweg zu sagen: es trägt Zinsen, weil es produziert?

Und so entstand, eingeleitet und möglich gemacht durch die Konfusion im Kapitalbegriffe, jene naive und vorurteilsvolle Theorie von der Produktivität des Kapitales, die von SAY bis gegen unsere Tage herauf die Wissenschaft in ihrem unheilvollen Banne gehalten hat und die leider auch heute noch nicht überwunden ist. Erst die sozialistischen oder sozialistisch angehauchten Schriftsteller unserer Zeit begannen der Begriffsverwirrung wirksam entgegenzutreten mit ihrer Unterscheidung von Kapital als „rein ökonomischer" und Kapital als „historisch-rechtlicher Kategorie"[1]). Zwar trifft diese Unterscheidung, wie wir noch sehen werden, keineswegs den Nagel auf den Kopf; aber wenigstens war es eine Unterscheidung, die, wie es Not tat, endlich den Träger des Produktionsproblems von dem des Zinsproblems auseinanderschied und damit auch einen Fortschritt in der Behandlung der heillos durcheinander gemischten Probleme selbst anbahnte. — Aber hiemit bin ich dem Gange der Entwicklung weit vorangeeilt. Die geordnete Geschichtserzählung wieder aufnehmend müssen wir uns nochmals bis zu ADAM SMITH zurückversetzen, an den die gesamte weitere Entwicklung anknüpft.

Man kann sagen, daß die SMITHsche Grundauffassung nie wieder völlig verlassen wurde: die Beziehung zum Erwerb und zur Produktion, die SMITH im Gegensatze zu TURGOT in den Kapitalbegriff wieder hineingetragen hatte, ist in irgend einer Form wohl von allen Späteren beibehalten worden[2]). Dagegen zeigte sich sehr bald, daß innerhalb dieser gemeinsamen Grundauffassung noch ein erstaunlich großer Spielraum für abweichende Begriffsbildungen offen blieb, und zufällig wurde die Ausnützung dieses Spielraumes durch einige Umstände sehr begünstigt. Zuvörderst erbte man mit der Grundauffassung auch den Keim der Zweideutigkeit, den SMITH mit hinein gelegt hatte. Dieser Keim ging jetzt vollständig auf. Fast alle meinten, in der soeben geschilderten Verwirrung begriffen, „das Kapital" als einen einheitlichen Begriff definieren zu müssen. Dabei dachten aber die einen — und zwar die mehreren — mehr an das Produktionsmittel, die anderen mehr an die Einkommensquelle „Kapital" und behängten so ihren Kapitalsbegriff abwechselnd mit den Merkmalen zweier verschiedener Begriffe. Dies wurde zu einer ergiebigen Quelle abweichender Definitionen. Noch ergiebiger wurde aber eine

---

[1]) RODBERTUS, passim; WAGNER, „Grundlegung", 2. Aufl., S. 39.

[2]) Etwas davon ist vielleicht sogar in der so scharf gegen ADAM SMITH gerichteten Kapitalauffassung IRVING FISHERS zu entdecken. Wenn dieser nämlich den Begriff des Kapitales mit dem des Einkommens, als seinem Gegensatze, zusammenpaart, und wenn er — anfechtbar genug! — jede Abgabe von Nutzleistungen schon als einen „produktiven" Akt ansieht (Nature of capital p. 58), so gibt auch er die von SMITH geforderten Merkmale nicht preis, sondern legt ihnen nur eine so weite Deutung bei, daß sie auf alle Güter ohne Unterschied zutreffen und keine Zweiteilung der Güter mehr begründen können.

andere. Mochte man in den Kapitalsbegriff prinzipiell nur Produktionsmittel oder, etwas weiter, auch sonstige Erwerbsmittel aufnehmen, so gab es jedenfalls von beiden eine Menge verschiedener Arten. Je nachdem man nun zwischen den verschiedenen Gruppen von Gütern, die zur Produktion und zum Erwerb dienen, mehr Ähnlichkeiten oder mehr Kontraste auffand, hielt man es bald für passend, alle Erwerbsmittel oder Produktionsmittel ohne Ausnahme, bald nur einen gewissen Kreis derselben in den mit dem Kapitalsnamen auszuzeichnenden Begriff zusammenzufassen; und dieser Kreis konnte wieder je nach subjektivem Gutbefinden bald enger, bald weiter, bald mittelmäßig weit und bald wieder ganz eng gezogen werden. Und man kann sagen, daß von allen Kombinationen und Permutationen, die hier logisch und mathematisch überhaupt denkbar waren, der Nationalökonomie fast keine einzige erspart geblieben ist. Indem ich sowohl auf Vollständigkeit, als auf die Einhaltung der chronologischen Reihenfolge verzichte, will ich die wichtigeren derselben im Folgenden kurz nebeneinander stellen.

Sehr zahlreich sind die Schriftsteller, welche das Kapital als einen Inbegriff von „Produkten, die zur Produktion dienen“, oder als einen Inbegriff von „produzierten Produktionsmitteln“ definieren. Diese Auffassung, die sich nachdrücklich auf die Beziehung des Kapitales zur Produktion stützt, schließt einerseits die (nicht produzierten) Grundstücke, andererseits alle zur unmittelbaren Bedürfnisbefriedigung dienenden Güter vom Kapitalbegriffe aus. Auch ich bin ihr gefolgt, wenn ich oben das Kapital als einen Inbegriff von „Zwischenprodukten“ erklärte. Insoferne sie nicht so sehr eine Abänderung, als nur eine schärfere Formulierung des Smithschen (volkswirtschaftlichen) Kapitalbegriffes darstellt, zähle ich sie nicht als selbständige Variante.

Eine wesentlich verschiedene Auffassung hat ihr Hermann gegenübergestellt. Dieser macht wieder die Einkommensquelle Kapital zum Gegenstand seiner Definition und begreift darunter „jede dauernde Grundlage einer Nutzung, die Tauschwert hat“[1]). Diese Definition schließt im Gegensatze zu der vorigen alle Grundstücke und außerdem die dauernden Genußgüter, wie Möbel, Wohnhäuser, selbst wenn sie im Eigengebrauch der Eigentümer stehen, in den Kapitalbegriff ein.

Menger definiert in seinen älteren theoretischen Arbeiten[2]) als Kapitalien solche „Gesamtheiten von ökonomischen Gütern höherer Ordnung“ (Güter höherer Ordnung = Produktivgüter), „welche uns in der Gegenwart für kommende Zeiträume verfügbar sind“[3]). Diese De-

---

[1]) „Staatswirtschaftliche Untersuchungen“, München 1832, S. 59 (ganz ähnlich in der II. Aufl., Abdruck von 1874, S. 111). Auf Seite 56 nennt er das Kapital ausdrücklich „Vermögen, das Einkommen bringt“.

[2]) Über eine neuere Definition desselben siehe noch unten.

[3]) „Grundsätze der Volkswirtschaftslehre“, Wien 1871, S. 130f.

finition ist nach einer Seite enger, nach einer anderen weiter als die Hermannsche. Sie schließt nämlich die ausdauernden Genußgüter („Güter erster Ordnung") aus dem Kapitalbegriffe aus, öffnet ihn aber dafür den produktiven Arbeitsleistungen[1]), die wieder Hermann nicht zum Kapitale gezählt hatte.

Eine auffallend enge Fassung des Kapitalbegriffes hat Kleinwächter vorgeschlagen. Er findet ein charakteristisches Merkmal des Kapitales darin gelegen, daß es die Mühe des Erwerbes, beziehungsweise die produktive Arbeit erleichtern soll. Dieses Merkmal scheint ihm nun nicht bei allen Produktivmitteln, sondern nur bei einer Kategorie derselben zuzutreffen, bei den Produktionswerkzeugen, während die Produktionsstoffe sich während des ganzen Produktionsprozesses absolut passiv verhalten, bearbeitet oder verarbeitet werden, aber uns nicht arbeiten helfen. „Logisch richtig und konsequent" sei daher der Begriff Kapital auf die Produktionswerkzeuge einzuschränken[2]).

Nach einer anderen Richtung engt Jevons den Kapitalbegriff ein. Zwar läuft seine Deutung ein Stück weit mit der vorigen parallel. Auch Jevons gilt es nämlich für ausgemacht, daß unter Kapital ein Inbegriff von Gütern zu verstehen ist, „die dazu verwendet werden, die Produktion zu erleichtern"[3]). Nur glaubt er dieses Merkmal an einer ganz anderen Gruppe konkreter Güter erfüllt zu finden als Kleinwächter. Indem er nämlich den wahren Nutzen des Kapitales einzig und allein darin erblickt, „daß es den Arbeiter in den Stand setzt, den Erfolg eines lang dauernden Werkes abzuwarten", müssen ihm die Unterhaltsmittel der Arbeiter, und sie allein, als die wahren Kapitalien erscheinen[4]).

Marx hat sich einen besonderen, auf den materiellen Inhalt seiner Theorien im voraus zugepaßten Kapitalsbegriff zurechtgeschnitten. Bekanntlich sieht Marx den Kapitalzins als einen Beutegewinn an, den der Kapitalist auf Kosten des Lohnarbeiters an sich zieht. Dieses Moment der Ausbeutung erscheint ihm nun so wichtig, daß er es als konstituierendes Merkmal in den Begriff des Kapitales hineinträgt; er faßt als Kapital nur diejenigen Produktionsmittel auf, welche in der Hand von Kapitalisten „als Exploitations- und Beherrschungsmittel des Arbeiters dienen". Dieselben Dinge im Besitz des Arbeiters sind dagegen kein Kapital[5]).

Eine wichtige und einflußreiche Variante verdanken wir dem verdienten Kritiker der Kapitalstheorie, Karl Knies. Sie entspringt einem

---

[1]) Vgl. hierüber auch Mataja, „Der Unternehmergewinn" (1884) S. 180.

[2]) „Grundlagen und Ziele des sog. wissenschaftlichen Sozialismus", 1885, S. 184ff.

[3]) „Theory of Pol. Ec.", 2. Aufl., London 1879, S. 242.

[4]) A. a. O. p. 242f.; sehr drastisch p. 264: „The capital is not the railway, but the food of those who made the railway".

[5]) Marx „Das Kapital" I, 2. Aufl. S. 796 (1. Aufl. S. 747); vgl. Knies „Das Geld" 1. Aufl. S. 53.

wohlgemeinten Versuche, die fatal verwirrte Kontroverse zur Zufriedenheit aller zu schlichten. Zu diesem Ende geht Knies darauf aus, einen Kapitalsbegriff zu konstruieren, der weit genug sei, daß die wichtigsten der widerstreitenden Deutungen darin nebeneinander Platz finden. Dieses vereinigende Moment glaubt er gefunden zu haben in der Widmung der Kapitalgüter für den Dienst der Zukunft. Er definiert demnach das Kapital als „den für eine Wirtschaft vorhandenen Bestand von (Konsumtions-, Erwerbs-, Produktions-) Gütern, welcher zur Befriedigung des Bedarfs in der Zukunft verwendbar ist“[1]). In der Tat gibt diese Definition Raum sowohl für die „übergesparten Gütervorräte“ Turgots, als für die „produzierten Produktionsmittel“ der Smithschen Richtung, als auch für alle von Hermann hereingezogenen Güter, die die Grundlage einer dauernden — also noch in die Zukunft ragenden — Nutzung sind[2]).

Einige Autoren erblicken in der Dauerhaftigkeit der Güter das charakteristische Unterscheidungsmerkmal zwischen Kapital und Nichtkapital. Aber — und dies ist vielleicht unter den vielen drastischen Illustrationen des herrschenden terminologischen Wirrwarrs eine der allerdrastischesten — sie leiten aus dem Zutreffen dieses Merkmales genau die entgegengesetzten terminologischen Konsequenzen ab.

Walras teilt nämlich alle wirtschaftlichen Güter in „Kapital“ und „Einkommen“ (revenu). Kapital nennt er — ohne Unterschied der Bestimmung, der sie dienen — alle Arten von Gütern, die mehr als einmal gebraucht werden können, also alle ausdauernden Güter, Einkommen dagegen alle verbrauchlichen Güter. Im einzelnen zählt er zum Kapitale die Grundstücke (capitaux fonciers), die Personen (capitaux personnels) und die beweglichen ausdauernden Güter (capitaux proprement

[1]) „Das Geld“ 1. Aufl. S. 47. In der 2. Aufl. (1885) ist im ganzen dieselbe Auffassung beibehalten, aber mehrfach zu weniger prägnanter Formulierung gebracht. Ich zitiere daher, wo ich nicht ausdrücklich das Gegenteil bemerke, nach der schärfer formulierten ersten Auflage.

[2]) Eine mit Knies im wesentlichen übereinstimmende Auffassung wird sehr warm von Tuttle vertreten, der als die für den Kapitalbegriff entscheidenden Kriterien die „prospectiveness“ und namentlich, wie er es mit einem eigenartigen von ihm geprägten Ausdruck nennt, die „surplusness“, die „Überschußqualität“ ansieht (The real capital concept“, Quarterly Journal of Econ. vol. XVIII S. 54ff. und „The fundamental notion of capital“, ebenda vol. XIX 81ff., besonders 87ff.). Er will hiemit ebenso, wie dies seiner Meinung nach schon Turgot mit dem Ausdruck „valeurs accumulées“ beabsichtigt haben soll, betonen, daß das Kapital nur die nicht für die gegenwärtigen laufenden Ausgaben in Anspruch genommenen, sondern für den Dienst der Zukunft erübrigten, ersparten Gütervorräte, umfaßt, womit er materiell zu demselben Ergebnis gelangt wie Knies. Einen anderen warmen Verteidiger hat Knies in Einarsen („Der Kapitalsbegriff in der Nationalökonomie“, Kristiania 1895, in norwegischer Sprache) gefunden, der indes insoferne noch weiter geht als Knies, als er auch die menschlichen Fähigkeiten dem Kapitale beizählt.

dits oder capitaux mobiliers), während er die Nahrungsmittel, die Rohstoffe der gewerblichen Produktion, die Feuerungsstoffe u. dgl. dem Einkommen beizählt[1]).

Das genaue Widerspiel zu Walras stellt Wicksell dar, welcher gerade umgekehrt „die verbrauchbaren oder schnell abgenützten Produktions- oder Konsumtionsgüter, solange letztere sich noch nicht in den Händen der Konsumenten befinden, Kapitalgüter oder Kapitalien im engeren Sinne“ nennt, während er die eminent dauerbaren Güter als „Rentengüter“ bezeichnet. Nur in einem weiteren Sinne will er beide Gruppen unter dem Namen Kapital zusammenfassen, worunter er dann alle zinstragenden Sachgüter, bleichviel ob sie beweglich oder unbeweglich, Produkte oder Naturgaben sind, begreift[2]).

Landry wieder steht insoweit mit Wicksell auf gemeinsamem Boden, als auch er — im strikten Gegensatze zu Walras — den Kapitalbegriff auf solche Güter einschränkt, welche „auf einmal verzehrt werden können“[3]), also auf die verbrauchlichen Güter. Aber durch eine ihm eigentümliche Nüance separiert er sich — und zwar recht weit — sowohl von Wicksell, als von jedem anderen Schriftsteller. Indem er nämlich als Kapitalien diejenigen (verbrauchlichen) Güter auffaßt, auf deren unmittelbaren Genuß der Kapitalist durch einen mit der „Kapitalisation“ verbundenen Entsagungsakt verzichtet, gelangt er dazu, neben wirklich existierenden Gütern, deren Genußverbrauch man sich versagt, auch Summen von Arbeit, über die man zu Gunsten eines zeitlich entfernten Nutzens verfügt, und namentlich auch gar nicht existierende Güter in den Kapitalbegriff aufzunehmen, die eben deshalb, weil man auf ihre Beschaffung verzichtet hat, niemals zur Existenz gelangt sind[4]). Ich merke noch an, daß Landry auch Ideen[5]) und die durch zeitweise Verfügung über ausdauernde Güter von diesen zu gewinnenden Nutzleistungen[6]) dem Kapitale beizählt.

Waren alle bis jetzt besprochenen Deutungen darüber uneinig, welcher Kreis von Gütern als Kapital zu bezeichnen sei, so herrschte doch wenig-

---

[1]) „Eléments d'Economie politique pure“, Lausanne 1874, p. 213ff. An Walras hat sich eng angeschlossen Launhardt, „Mathematische Begründung der Volkswirtschaftslehre“, Leipzig 1885, § 2.

[2]) „Über Wert, Kapital und Rente“, Jena 1893, S. 79f.

[3]) „Qui sont susceptibles d'être consommées d'un coup“: „L'intérêt du capital“, Paris 1904, S. 22, 23.

[4]) A.a.O. S. 12: „Tantôt on nomme capital soit une certaine somme de travail — ce qui a quelque chose de choquant — soit un bien irréel, ce bien qu'on a renoncé à se procurer pour travailler à une production capitalistique, et qui n'a point existé“.

[5]) S. 17 u. 22.

[6]) „utilités qui se détachent des biens durables“, S. 18 u. 22. Durch die Aufnahme von persönlichen und sachlichen Nutzleistungen in den Kapitalbegriff gelangt Landry wieder zu der unten zu besprechenden Definition Irving Fishers in den striktesten Gegensatz.

stens eine vollständige Einigkeit darüber, daß irgend ein Kreis von Gütern so zu nennen sei. Eine weitere Deutung stellt auch dies noch in Frage und destilliert, statt einer realen Gütermasse, irgend eine Abstraktion als die Substanz des Kapitales heraus. So McLeod, der bald, an ein schon bei Früheren beliebt gewesenes Bild anknüpfend, das Kapital als einen „Vorrat angehäufter Arbeit", bald, in der Abstraktion noch weiter gehend, als „Kaufkraft" oder „Zirkulationskraft" erklärt. Daß diese Erklärungen nicht bildlich, sondern im vollsten Ernste gemeint sind, gibt er auf das entschiedenste zu erkennen, indem er einmal die Anwendung des Namens Kapital auf Güter für eine bloße Metapher erklärt und ein anderes Mal in den ausdrücklichsten Worten ausspricht, daß das Kapital auf keinerlei Weise Güter vorstellt[1]). Eine frappant ähnliche Auffassung tritt uns einige Dezennien später bei einem geistvollen Juristen, Kühnast, entgegen. Auch er erklärt uns mit Nachdruck, daß das Kapital immaterieller Natur sei und beileibe nicht aus den sachlichen Objekten, aus den Gütern selbst bestehe, sondern nur aus ihrem Werte. „Das Kapital ist . . . der Wert der in den Sachgütern enthaltenen produktiven Kraft . . . oder ein Komplex produktiver Sachwerte"[2]).

Auch Komorzynski ist wohl in demselben Zusammenhange zu nennen. Dieser gleichfalls durch die juristische Denkweise sichtlich beeinflußte Schriftsteller lehnt zwar die von den letztgenannten Autoren vertretene Vorstellung, daß das Kapital im Werte der Güterstücke bestehe, als irrig ausdrücklich ab, kommt aber mit ihnen in dem verneinenden Satze überein, daß das Kapital auch nicht in Gütern bestehe: ihm gilt das Kapital vielmehr nur als ein Machtverhältnis, als eine Verfügungsgewalt über Güter[3]).

Und eine gewisse Verwandtschaft weisen endlich auch die Anschauungen eines der hervorragendsten amerikanischen Theoretiker der Jetztzeit auf. J. B. Clark legt das größte Gewicht darauf, daß man das „wahre Kapital" (true capital) von den materiellen Kapitalgütern (capital goods), aus denen es allerdings „besteht", unterscheiden müsse. Das wahre Kapital sei ein dauernder, permanenter Fonds von „productive wealth" oder ein „fund of value", der im Unterschiede zu den konkreten Kapitalgütern, die ihn zusammensetzen und die immerfort zerstört werden und vergehen müssen, ein permanentes, kontinuierliches Dasein führe. An diesem verschiedenen Verhalten manifestiere sich die Nichtidentität beider, die deshalb auch von der Wissenschaft nicht als identisch be-

[1]) „It does not represent commodities in any way whatever, but only the power its owner has of purchasing what he wants." Elements of Pol. Ec., London 1858, p. 66. Vgl. auch p. 69.

[2]) Kühnast „Über den rechtlichen Begriff des Kapitals" in den Beiträgen zur Erläuterung des deutschen Rechts, XXVIII. Jahrg. (1884) S. 356ff., besonders 385—387.

[3]) Die nationalökonomische Lehre vom Kredit, Innsbruck 1903, S. 136f., 163ff.

handelt werden dürfen. Als das „wahre" Kapital, mit dem die Kapitalsprobleme zu tun haben, seien nicht die Kapitalgüter, sondern der „permanent fund" anzusehen, und eine Theorie, welche die konkreten Kapitalgüter als den Träger des Kapitalbegriffes ansehe, bringe den Karren der wissenschaftlichen Forschung in ein falsches Geleise[1]).

So groß die Zahl der bisher besprochenen abweichenden Deutungen des Kapitalbegriffes auch ist, so sind damit die Meinungsspaltungen noch immer nicht erschöpft. Während nämlich die bis jetzt betrachteten Deutungen schon äußerlich in der Definition auseinandergehen, kommt es auch vor, daß man in der äußerlichen Definitionsformel vollkommen einig und dabei doch in der Sache uneins ist. Das konnte so geschehen, daß man mit einem Worte, das man gleichmäßig als Definitionsmerkmal gebrauchte, einen verschiedenen Sinn verband. Sehe ich von minder Wichtigem ab, so sind es zwei Definitionsmerkmale, an deren verschiedene Auslegung sich sachlich abweichende Deutungen des Kapitalbegriffes knüpfen. Das erste ist der Name „Gut". Von vielen, die das Kapital übereinstimmend als einen Vorrat oder Komplex von Gütern erklärten, dachte der eine, das Wort im engsten Sinne nehmend, nur an einen Be-

---

[1]) „Genesis of capital", Yale Review, November 1893, passim, besonders S. 302 bis 308; „Distribution of wealth" (1899) S. 116ff. Ich habe mich im obigen Auszuge nur solcher Ausdrücke bedient, die von Clark auch noch in seinen späteren Schriften bestätigt oder aufrecht erhalten worden sind. Seine früheren Schriften bringen denselben Gedanken in einer Fassung, die mir radikaler, aber auch deutlicher zu sein scheint. Der „permanente Fonds" wird den konkreten Kapitalgütern als der „abstrakte Kapitalsbegriff" gegenübergestellt, und von ihm ausgesagt, daß er sich in vielen verschiedenartigen Dingen „verkörpere" (resides), aber in einer einzigen ihnen allen gemeinsamen Wesenheit (entity) „bestehe" (consists): nämlich in „effektiver sozialer Nützlichkeit" (Capital and its earnings, 1888, S. 11). Diese Diktion ließ viel deutlicher darauf schließen, daß Clark, ähnlich wie McLeod und Kühnast, unter seinem Kapital eine abstrakte Wertsumme verstehen wollte. Die späteren Schriften schwächen — vielleicht unter dem Einfluß gewisser hiegegen gerichteter kritischer Erörterungen — diesen Gedanken ab. In der „Distribution of wealth" 1899 „besteht" das Kapital nicht mehr im Abstraktum „soziale Nützlichkeit", sondern aus den konkreten Kapitalgütern (S. 116), es wird ihm „materieller" und „konkreter" Charakter zugesprochen (S. 116, Randglosse); der Name „abstraktes" oder „reines" (pure) Kapital wird zugunsten des Namens „wahres Kapital" aufgegeben (S. 120, 137); in einem jüngst erschienenen Aufsatz polemischen Inhaltes wird endlich das Kapital als „eine Masse von Dingen von der Art wie etwa Maschinen, Werkzeuge, Gebäude usw." bezeichnet („Das Wesen des Kapitales", Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung XVI. Bd. S. 428) und eingeräumt, daß „für einen mathematischen Augenblick" kein Unterschied zwischen Kapital und Kapitalgütern bestehe (ebenda S. 428). Dabei wird aber doch stets mit dem alten Nachdruck auf dem fundamentalen Unterschied bestanden, der zwischen dem „Kapitale" und den „Kapitalgütern" bestehe, und das erstere immer noch als ein in den Kapitalgütern „verkörperter Wert" bezeichnet (a. a. O. S. 439). Ich gestehe, daß mir diese neueren Kommentare in demselben Grade an Klarheit und Faßlichkeit zu verlieren scheinen, als sie sich von der älteren, radikaleren Fassung zu entfernen bemühen. Siehe auch noch unten.

stand von Sachgütern; der zweite, der es auch auf immaterielle Objekte ausdehnt, auch an Dinge wie den Staat, den Frieden, das Recht, die Nationalehre, die Tugend(!)[1]), während ein Dritter unter demselben Schlagwort auch nützliche persönliche Eigenschaften und Kräfte[2]), ein Vierter sogar die Menschen selbst unter das Kapital einbegreift[3]). Ähnlich zweideutig gebrauchte man das Definitionsmerkmal „Produktionsmittel", beziehungsweise „Produktion". Während nämlich ein Teil — und zwar der größere Teil — der Gelehrten unter Produktion lediglich ein Hervorbringen von Befriedigungsmitteln menschlicher Bedürfnisse verstand, zog ein anderer Teil auch das Hervorbringen von „inneren Gütern", das Schaffen von befriedigenden Zuständen an und in der menschlichen Person herein. Das führte zur Konsequenz, daß das Definitionsmerkmal „Produktionsmittel" alles Einschränkende, das darin gelegen sein konnte, verlor und daß auch alle Güter unmittelbaren Genußbrauches, insoferne sie die „inneren Güter" der Sättigung, Gesundheit, Bildung usw. „produzieren" helfen, am Kapitalbegriffe Anteil erhielten. Als der hervorragendste Repräsentant dieser Nüance ist Roscher zu nennen, der erst als Kapital definiert „jedes Produkt, welches zu fernerer Produktion aufbewahrt wird", dann aber innerhalb des allgemeinen Kapitalbegriffes die Unterabteilungen „Produktiv-Kapital" und „Gebrauchskapital" aufstellt, je nachdem die Kapitalgüter bei der Produktion sächlicher Güter oder „bei der Produktion persönlicher Güter oder nützlicher Verhältnisse einwirken"[4]). Praktisch kommt damit sein Kapitalbegriff — trotz der abweichenden Definition — jenem Turgots ziemlich nahe.

An den Schluß dieser Übersicht will ich endlich noch drei von hervorragenden Zeitgenossen ausgehende Deutungsversuche stellen, welche sich in keine der bisher erwähnten Definitionsgruppen glatt einordnen lassen, welche aber eine besondere Hervorhebung schon deshalb erfordern, weil sie die Frucht vieljähriger Spezialstudien von mit dem Gegenstand ausgezeichnet vertrauten Fachmännern sind, und weil sie von diesen in voller kritischer Erkenntnis der überlieferten Definitionsmisère und in dem Bestreben unternommen wurden, endlich einen annehmbaren Einigungspunkt für die willkürlich zersplitterte Terminologie zu bieten. Leider wird dieser Einigungspunkt abermals von jedem in einer anderen Richtung gesucht.

---

[1]) Vgl. Knies „Das Geld" S. 17f. (2. Aufl. S. 38).

[2]) So gelegentlich Smith selbst, J. B. Say und viele andere, darunter neuestens auch Marshall und Einarsen.

[3]) Schon Canard („Das Grundvermögen desjenigen, der eine Kunst oder Handwerk zu betreiben versteht, ist seine eigene Person") später McCulloch „Principles of Political Economy" 1825 p. 319: „A labourer is himself a part of the national Capital." Ebenda erklärt er den Arbeitslohn für einen Kapitalzins der „Maschine, genannt Mensch". Neuestens ähnlich Walras und J. Fisher.

[4]) „Grundlagen der Nationalökonomie" § 42f.

C. Mengers aus umfassenden historischen und kritischen Untersuchungen hervorgehender Vorschlag gipfelt in der Empfehlung der Rückkehr zum volkstümlichen Realbegriffe des Kapitales. Mit Unrecht habe die Wissenschaft geglaubt, für ihre Zwecke einen künstlichen, von der volkstümlichen Auffassung abweichenden Kapitalbegriff konstruieren zu müssen; sie sei damit nur auf Abwege und Inkonsequenzen geraten. Ihren eigenen Zwecken entspreche es vielmehr am besten, der fein empfindenden Volkssprache zu folgen, welche unter Kapital „werbende Geldbeträge“ oder als werbender Geldbetrag sich rechnungsmäßig darstellende Vermögensbestandteile versteht. „Der Realbegriff des Kapitals umfaßt das Vermögen der Erwerbswirtschaft, welcher technischen Natur dasselbe an sich auch sein mag, insofern sein Geldwert Gegenstand unseres ökonomischen Kalküls ist, d. i. wenn dasselbe sich uns rechnungsmäßig als eine werbende Geldsumme darstellt“[1]).

Irving Fisher will die Ursache des Mißlingens der bisherigen Kapitaldefinitionen in einer falschen Auffassung von der hiebei vorliegenden Aufgabe erblicken. Seit Adam Smith wären nämlich alle, die den Begriff des Kapitales zu bestimmen versuchten, der Meinung gewesen, es handle sich hiebei um ein Klassifikationsproblem; es gelte den vermeintlich weiteren Begriff des „wealth“ in zwei Kategorien unterzuteilen, deren eine das Kapital, die andere irgend welche nicht zum Kapitale gehörige Teile des „wealth“ umfassen müsse. Diese Auffassung sei jedoch falsch. Das Kapital umfasse die gesamten Gütervorräte, den gesamten „wealth“ ohne Ausnahme. Dennoch fehle es ihm nicht an einem Gegensatz. Diesen finde es aber nicht in irgend einem Teile der Gütervorräte, die nicht Kapital wären, sondern im Begriffe des Einkommens. Gütermengen[2]) können nämlich, mit dem Moment der Zeit in Beziehung gebracht, überhaupt unter einem doppelten Gesichtswinkel betrachtet werden: man kann entweder auf einen einzelnen Zeitpunkt, oder aber auf einen Zeitraum sehen. Der ersteren Auffassung korrespondiert der Begriff des Kapitales, der letzteren jener des Einkommens. Das Kapital ist ein Fonds, das Einkommen ein Strom[3]). Aber hierin erschöpft sich der

---

[1]) Menger, „Zur Theorie des Kapitales“ in den Jahrbüchern für Nat. u. Stat. N. F. 17. Bd., S. 40. Vgl. auch oben S. 19. Einen einigermaßen ähnlichen Kapitalbegriff hatte auch schon Richard Hildebrand empfohlen; „Theorie des Geldes“, 1883, S. 76.

[2]) Fisher sagt „wealth“; die deutsche Sprache hat kein vollständig kongruentes Wort — sowie umgekehrt die englische Sprache keinen vollgiltigen Ersatz für unser deutsches „Vermögen“ besitzt.

[3]) „What is capital?“ Economic Journal Dezember 1896, S. 513 f.; „The nature of capital and income“, New-York 1906, S. 51 f. Mit dem erstgenannten Aufsatz leitete J. Fisher seinerzeit eine Serie von drei die Kapitaltheorie behandelnden, in hohem Grade geistreichen und scharfsinnigen Artikeln ein; die beiden nachfolgenden Artikel behandelten die „Senses of capital“ (Juni 1897) und „the role of capital in Economic

Gegensatz zwischen beiden noch nicht. Das Kapital ist nämlich überdies ein Fonds von Gütern (wealth), während das Einkommen ein Strom von Nutzleistungen (services) ist. Fisher gelangt sohin zu den antithetischen Definitionen des Kapitales als eines „stock of wealth existing at an instance of time" und des Einkommens als eines „flow of services through a period of time"[1]).

In dieser weitesten aller Kapitaldefinitionen finden Güter jeder Art, Produktivgüter und Genußgüter, bewegliche Güter und Grund und Boden, ausdauernde und verbrauchliche Güter, und auch die Personen selbst Aufnahme, die Fisher in den Begriff des wealth ausdrücklich einschließt und vom Begriff des Kapitales nicht ausschließt[2]). Und so weit diese Definition bereits gezogen ist, so findet sie eine noch weitere Ausdehnung dadurch, daß Fisher mehrere „Sinne" (senses) des Wortes Kapital anerkennt und in einer dieser Bedeutungen, und zwar in derjenigen, in der er in Ermanglung eines anderen Kommentars den Ausdruck Kapital regelmäßig selbst gebrauchen zu wollen erklärt, nicht die den stock of wealth zusammensetzenden Güter, sondern ihren Wert als Kapital bezeichnet, hierin nach seiner eigenen Erklärung zu Clark in Übereinstimmung tretend[3]).

A. Marshall endlich, der der Sache vieljähriges Nachdenken und bei Gelegenheit der verschiedenen Auflagen seines Hauptwerkes eine wiederholte eindringliche Überprüfung gewidmet hat, ist auf einen Standpunkt gelangt, den wir wohl als den der Resignation bezeichnen können. Es habe sich, sagt er, in ihm immer mehr die Überzeugung gefestigt, daß jede durchgreifende Unterscheidung zwischen dem „Kapital" und anderen

---

theory" (Dezember 1897). Ihr Inhalt wurde, jedoch nicht ohne einzelne wichtige Abänderungen, in das beiläufig ein Dezennium später erschienene Werk über die „Natur des Kapitales und Einkommens" aufgenommen.

[1]) Nature of capital S. 52. In diesem Punkte ist eine nicht unwichtige Wandlung der Ansichten Fishers zu verzeichnen, durch die seine Definition des Kapitales zwar nicht direkt, wohl aber indirekt, nämlich durch ihre Abgrenzung gegenüber dem Begriffe des Einkommens, zu dem sie den Gegensatz bilden soll, berührt wird. In dem Aufsatze „What is capital" hatte nämlich Fisher den Unterschied zwischen Kapital und Einkommen ausschließlich auf den einen Gegensatz gegründet, daß das erstere ein „stock", das letztere ein „flow" sei, dabei aber mit dem größten Nachdruck betont, daß beide sich aus gleichartigen Dingen zusammensetzen. „Das gesamte Kapital einer Gesellschaft in jedem einzelnen Augenblick besteht aus allen Gütern (commodities) von was immer für einer Art und Beschaffenheit, die diese Gesellschaft in diesem Augenblicke besitzt, und steht im Gegensatz zu den Strömen der Produktion, Konsumtion und des Austausches dieser nämlichen Güter" (a. a. O. S. 514). Über die Geschichte dieser Meinungsänderung vgl. den scharfsinnigen und inhaltsreichen Aufsatz Fetters über „the nature of capital and income" im Journal of Political Economy, März 1907 S. 131, 132, 137, und die Replik Fishers ebenda Juli 1907 S. 421ff.

[2]) Nature of capital S. 5—7; vgl. hierüber auch Seagers Besprechung des Fisherschen Werkes in den Annals of Pol. Ec., Juli 1907 S. 175ff.

[3]) A. a. O. S. 67. Vgl. auch hierüber Fetter, a. a. O. S. 135ff.

Formen des Güterbestandes (forms of wealth) etwas Künstliches haben müsse. Was immer für eine Teilungslinie man auch ziehe, so seien einerseits die dem Kapital zugeschriebenen Attribute nicht bei allen Teilen des Kapitales in gleichem Grade vorhanden, und andererseits seien dieselben in irgend einem Grade auch bei anderen Formen des Güterbestandes zu finden. Man sehe sich daher bei jeder derartigen Einteilung gezwungen, auf bloße Verschiedenheiten im Grade das entscheidende Gewicht zu legen (emphasize differences of degree). Das gelte insbesondere auch von jedem Versuch, die für das Kapital noch am meisten charakteristischen Attribute der „productiveness“ und „prospectiveness“ der Einteilung zu Grunde zu legen. Auch der Sprachgebrauch des gewöhnlichen Geschäftslebens gebe keine feste Richtschnur, und könne daher auch die Wissenschaft nicht strenge binden. Die Situation stellt sich ihm daher folgendermaßen dar: Es gibt eine Reihe verschiedener Klassifikationen oder Unterscheidungen, auf welche man mehr oder weniger präzise Definitionen des Kapitales gegründet hat, von denen jede für gewisse, spezielle Zwecke nützlich ist und für deren jede es wünschenswert wäre, einen besonderen Namen zu besitzen. Es gibt aber keine einzige strenge Definition, welche allgemein anwendbar wäre; vielmehr muß immer einiges der genaueren Erläuterung durch den Kontext überlassen bleiben[1]).

Innerhalb dieses Programmes, welches eine Art Selbstdispens von der Aufstellung eines einheitlichen und völlig konsequenten Kapitalbegriffes enthält, entschließt sich Marshall selbst zu folgendem Gebrauche des Kapitalnamens: Er findet, daß dieselbe Betonung von Gradunterschieden, die bei jeder Definition des Kapitales unvermeidlich wird, in ganz analoger Weise auch noch bei einem zweiten Begriffe sich einstellt, bei dem des Einkommens, und daß zugleich die Beziehung auf die Gewährung eines Einkommens der eigentlich charakteristische Zug sei, von welchem die Sprachübung sich beim Gebrauche des Namens Kapital leiten lasse. Man versteht nämlich unter Kapital immer denjenigen Teil des Vermögens eines Subjektes, von welchem dieses ein Einkommen

---

[1]) Principles of Political Economy, 3. Aufl., S. VIf., 141ff., 152. Ich zitiere nach der dritten und nicht nach der letzterschienenen (fünften) Auflage, weil die erstere verschiedene sehr charakteristische motivierende Aussprüche enthält, welche in den späteren Auflagen (in denen z. B. das ganze Vorwort zur dritten Auflage nicht mehr zum Abdruck gelangt ist) weggeblieben sind. Ich glaube zu der Annahme berechtigt zu sein, daß das Weglassen in diesem Falle keine Zurücknahme der betreffenden Ansichten bedeuten sollte. Denn in allen positiven Ergebnissen, z. B. in der Definition des „trade capital“ einerseits und des „social capital“ andererseits, stimmen die späteren Auflagen wesentlich und großenteils auch wörtlich mit der dritten überein und dies gestattet wohl die Annahme, daß auch in den Motiven, die den Verfasser in den verschiedenen Auflagen zu so übereinstimmenden Ergebnissen leiteten, eine wesentliche Wandlung nicht eingetreten ist.

abzuleiten erwartet. Je nachdem man aber diesen letzteren Begriff enger oder weiter faßt, gelangt man auch zu ebenso vielen korrespondierend engen und weiten Deutungen des Kapitalbegriffes: die beiden korrelativen Begriffe variieren immer gemeinschaftlich ihren Umfang. Indem nun Marshall auf mehrere der praktisch wichtigsten Auslegungen des „Einkommens“ Bezug nimmt, gelangt er zur Aufstellung einer Anzahl von verschiedenen Kapitalbegriffen. In einer engsten der sprachüblichen Deutungen rechnet man nur Eingänge in Geldgestalt zum Einkommen. Dem entspricht der Kapitalbegriff des Geschäftslebens, welches als Kapital einer Person denjenigen Teil ihres Vermögens bezeichnet, welchen sie zur Erzielung eines Geldeinkommens widmet. Marshall definiert dieses „trade-capital“ genauer als Inbegriff „jener äußeren Güter, welche eine Person in ihrem Geschäfte verwendet, sei es, um sie gegen Geld zu verkaufen, sei es, um sie zur Produktion von Dingen anzuwenden, welche gegen Geld verkauft werden sollen“, und erklärt diesen Kapitalbegriff überall dort im Auge zu haben, wo er das Kapital vom Standpunkte des Individuums erörtert[1]).

Als „Sozial-Kapital“ definiert er dagegen alle Arten von Gütern (mit Ausnahme des Bodens und der sonstigen freien Naturgaben), welche Einkommen in demjenigen vulgären Sinne verschaffen, in welchem dieser Name in der gewöhnlichen Lebenspraxis gebraucht wird, die wieder ihren zutreffendsten Ausdruck in der Praxis der Einkommensteuer-Kommissäre findet. Das „social capital“ umfaßt daher „alle Dinge, welche Geschäftszwecken dienen, seien sie Maschinen oder Rohstoffe oder fertige Güter; Theater und Hotels, Gutshöfe und Wohnhäuser; aber nicht Möbel oder Kleider in der eigenen Benützung ihrer Eigentümer“. Denn obwohl es an sich möglich und denkbar wäre, die Vorteile, die man von der Benützung solcher Gebrauchsgegenstände ableitet, gleichfalls zum Einkommen zu zählen, und obwohl die mathematische Behandlung des Verteilungsproblemes sogar auf diese Auffassungsweise hindrängt, ist dieselbe doch im gewöhnlichen Leben nicht üblich; und speziell bei der Einkommensteuerschätzung pflegt man zwar einzelne besonders wichtige und zugleich leicht schätzbare Gebrauchsobjekte, wie z. B. Wohnhäuser, die der Eigentümer selbst braucht, zu berücksichtigen (die Marshall deshalb auch in den Begriff des Sozialkapitales einbezieht), nicht aber die Möbel und Kleider[2]).

In einem dritten noch weiteren Sinne rechnet endlich Marshall nicht bloß „äußere Güter“, sondern auch den „personal wealth“ zum Kapitale, nämlich die persönlichen Kräfte, Fähigkeiten und Eigenschaften

---

[1]) A. a. O. S. 143, 144, 152; die eigentliche Definition wörtlich gleichlautend in der 5. Aufl. S. 72.

[2]) 3. Aufl. S. 152f.; wesentlich und in der Aufzählung der Bestandteile des social capital wörtlich übereinstimmend in der 5. Aufl. S. 78.

der Leute, die ihre industrielle Wirksamkeit befördern, sowie ihre geschäftlichen Beziehungen. Sie konstruieren das „personal capital", welches Marshall zwar dann, wenn er das Wort „Kapital" ohne Zusatz gebraucht, nicht mit einschließen zu wollen erklärt, welches jedoch in einem weiteren Sinne dieses Ausdruckes (broad use of term) „vorwurfsfrei" mit umfaßt werden kann und von Marshall tatsächlich bei wiederholten Gelegenheiten mit umfaßt wird[1]).

2. Mein positiver Vorschlag.

Unsere Gelehrten haben uns zwar auch sonst durch Einstimmigkeit ihrer Definitionen just nicht verwöhnt; wo aber die Meinungen so maßlos auseinandergehen, muß es mit dem Streitgegenstand eine ganz besondere Bewandtnis haben. Ich glaube, daß Knies die eigentümliche Sachlage sehr richtig beurteilt hat, wenn er sagt, „daß hier etwas anderes vorliegt, als was man sonst in den Wissenschaften einen Streit über eine glückliche und eine mißlungene, ja über eine richtige und eine falsche Definition nennt"[2]). Nicht die Definition liegt im Streite, sondern die Sache oder, wie ich noch lieber sagen möchte: die Terminologie. Die Definitionen gehen so stark auseinander nicht so sehr, weil die eine zu definierende Sache jedem in einem anderen Lichte erscheint, als vielmehr deshalb, weil jeder eine ganz andere Sache definiert, wobei die sachfremden Definitionen einander nur deshalb in's Gehege kommen, weil jeder den Terminus Kapital als Etikette für den von ihm definierten Gegenstand in Anspruch nimmt.

Es leuchtet ein, daß dieser Umstand ebenso wohl geeignet ist, den auffallend starken Meinungszwiespalt zu erklären, als leider auch seine Entscheidung zu erschweren. Denn in Fragen der Nomenklatur gibt es streng genommen weder Recht noch Unrecht, also auch keine eigentlich zwingende Überführung, sondern nur eine Berufung auf größere oder geringere Zweckmäßigkeit, über die man bis zu einem gewissen Grade immer verschiedener Ansicht bleiben kann. Dennoch ist es klar, daß unsere Kontroverse eine Entscheidung braucht. Die Wissenschaft kann unmöglich ihren Vertretern für alle Zukunft die Freiheit gewähren, zehn oder zwölf grundverschiedene Dinge mit demselben Namen zu benennen; sie braucht klare Gedanken und dazu braucht sie zuvor klare Begriffe und eine klare Sprache. Man muß sich also einigen. Und man wird es auch, gerade so gut als man sich über die unzähligen Streitigkeiten geeinigt hat und

[1]) 3. Aufl. 154f., 745f. In der 5. Aufl. ist zwar die obige, den Begriff des personal capital ausdrücklich einführende Stelle weggeblieben und dieser Begriff auch aus dem Sachregister verschwunden, aber im Kontext seines Werkes macht Marshall von ihm noch immer Gebrauch; siehe z. B. 5. Aufl. S. 660.

[2]) „Das Geld" S. 5.

fortwährend einigt, zu denen die Nomenklatur der beschreibenden Naturwissenschaften, der Zoologie, der Botanik, der Mineralogie, der Geographie unaufhörlich Anlaß bietet. Die Majorität einigt sich und über die Widerstrebenden wird langsam aber sicher zur Tagesordnung übergegangen.

Auf welche der zahlreichen Deutungen unseres Kapitalbegriffes kann man hoffen, die Unbefangenen zu vereinigen? — Ich glaube, das ist, wenn man einmal die Natur der Kontroverse als einer vorwiegend terminologischen begriffen hat, doch nicht gar so schwer zu entscheiden, als es nach dem Grade der bisherigen Verwirrung den Anschein haben kann. Glücklicher Weise kann nämlich über gewisse leitende Grundsätze, die man in terminologischen Fragen zu beobachten hat, nicht leicht ein Zweifel herrschen. Und wenn man diese allgemein anerkannten Grundsätze unbefangen handhabt, so wird die überwiegende Mehrheit der konkurrierenden Kapitalsdefinitionen mit Entschiedenheit ausgeschlossen und es bleiben höchstens zwei oder drei übrig, zwischen denen die engere Wahl ernstlich schwanken könnte. Und auch in diesem engeren Kreise ist das Gewicht der maßgebenden Zweckmäßigkeitsgründe so ungleich verteilt, daß zugunsten eines bestimmten Begriffes zwar nicht die Entscheidung geradezu erzwungen — weil ja doch nur Zweckmäßigkeitsgründe für sie vorliegen — wohl aber die freiwillige Zustimmung einer entscheidenden Majorität früher oder später mit großer Wahrscheinlichkeit erwartet werden kann.

Jene leitenden Grundsätze scheinen mir aber die folgenden zu sein. Vor allem muß selbstverständlich die anzunehmende Begriffsbestimmung logisch unanstößig sein; das heißt, sie darf sich nicht selbst widersprechen und muß sich mit dem Gegenstande decken, den der Definierende definieren wollte. Sodann darf nicht terminologische Verschwendung getrieben werden; das heißt, man darf den Namen des Kapitales nicht an einen schon benannten Begriff als Synonymum vergeben, so lange andere fruchtbare Begriffe, auf die der Name Kapital seiner Natur nach gleichfalls passen würde, noch ganz namenlos sind. Weiter muß drittens der anzunehmende Begriff wissenschaftlich wichtig und fruchtbar sein. Und endlich viertens — last not least — wird, falls nicht andere, logische oder Zweckmäßigkeitsgründe eine Änderung dringend erheischen, der Name des Kapitales demjenigen Begriffe zu belassen sein, der durch die längste und allgemeinste Sprachübung schon bisher damit bezeichnet war. Oder, um es rund herauszusagen: alle Welt handelt heute die wichtigsten theoretischen und sozialen Probleme unter dem Schlagwort des Kapitales ab; und darum soll man, wenn irgend möglich, über den Namen des Kapitales so verfügen, daß der Welt die immer ärgerliche und immer konfusionsgefährliche Umtaufung ihrer großen Zeit- und Streitfragen erspart bleibt.

Indem ich mir diese Regeln gegenwärtig halte, möchte ich folgende Lösung der Kontroverse als zweckentsprechendste vorschlagen:

Kapital überhaupt nennen wir einen Inbegriff von Produkten, die als Mittel des Gütererwerbes dienen. Aus diesem allgemeinen Kapitalbegriff löst sich als engerer Begriff der des Sozialkapitales ab. Sozialkapital nennen wir einen Inbegriff von Produkten, die als Mittel sozialwirtschaftlichen Gütererwerbes dienen; oder, da sozialwirtschaftlicher Gütererwerb nicht anders als durch Produktion stattfindet, einen Inbegriff von Produkten, die zu fernerer Produktion zu dienen bestimmt sind; oder endlich, kurz gesagt, einen Inbegriff von Zwischenprodukten. — Als synonyme Bezeichnung für den weiteren der beiden Begriffe kann auch — sehr passend — der Name „Erwerbskapital“, oder — weniger passend, aber desto sprachüblicher — der Name „Privatkapital“ angewendet werden; das Sozialkapital dagegen kann man auch gut und bündig „Produktivkapital“ nennen. Zugunsten dieser Lösung sprechen folgende Gründe:

Sowohl das Kapital im weiteren als das im engeren Sinne bezeichnet eine wissenschaftlich höchst wichtige Güterkategorie. Die „zu Erwerbszwecken dienenden Produkte“ besitzen eine hervorragende Bedeutung für die Einkommenstheorie als Quelle des „Kapitalzinses“, während die „Zwischenprodukte“ eine mindestens ebenso hohe Bedeutung für die Produktionstheorie besitzen. Der Unterschied zwischen der von der Hand in den Mund und der auf ergiebigen Umwegen arbeitenden Produktion ist ein so fundamentaler, daß es dringend erwünscht ist, auf die letztere auch einen besonderen Begriff zu münzen, was durch die Zusammenfassung der in der Durchführung der Produktionsumwege zur Entstehung gelangenden „Zwischenprodukte“ im Begriff des „Kapitales“ zwar nicht, wie wir noch sehen werden, in der einzig möglichen, aber jedenfalls in nicht unangemessener Weise geschieht.

Sodann ist die vorgeschlagene Lösung die konservativste. Ich will kein erhebliches Gewicht darauf legen, daß schon die Entstehungsgeschichte des Namens „Kapital“ auf eine Beziehung zu einem Erwerb oder Gewinn hinweist, der unsere Deutung treu geblieben ist. Jedenfalls ist aber die Doppelbeziehung zum Zinsenerwerb einerseits und zur Produktion andererseits von Smith in den Kapitalbegriff hineingelegt und seither in der wissenschaftlichen Sprachübung ununterbrochen fortenhalten worden. Man braucht daher — was gewiß ein sehr erheblicher Vorteil ist — zu ihren Gunsten nicht erst durch eine terminologische Umwälzung eine Majorität zu schaffen, sondern diese — mindestens relative — Majorität ist heute schon vorhanden und könnte leichter als jede andere, rivalisierende Meinung durch den Beitritt neuer unbetangener Elemente bis zur Einmütigkeit verstärkt werden[1]).

[1]) Zur Steuer der Wahrheit muß ich bemerken, daß diese Majorität zur Zeit des

Damit hängt dann der weitere Vorteil zusammen, daß eine störende Namensänderung für beide Reihen von Problemen, die heute unter dem Namen des Kapitales abgehandelt werden, vermieden wird. Sowohl dem „Produktionsfaktor“ als der „Rentenquelle“ Kapital bleibt der populäre Name erhalten. — Und endlich scheint es mir auch ein nicht zu unterschätzender Vorteil zu sein, daß man trotz der sachlichen Verschiedenheit, die zwischen dem Produktionsfaktor und der Rentenquelle Kapital besteht, nach unserer Deutung doch nicht notwendig hat, zwei einander wildfremde Kapitalbegriffe zu konstruieren, die miteinander nicht mehr gemeinsam hätten, als etwa der Landwirt „Bauer“ mit dem

---

Erscheinens der ersten Auflage dieses Werkes (1889) auffälliger ausgeprägt war, als sie es heute ist, und daß ich insbesondere nach dem neuesten Stande der Literatur einen Satz nicht mehr im vollen Umfange aufrecht zu halten vermag, den ich damals aussprechen durfte: daß nämlich „gerade jene Schriftsteller, die sich ex professo und am eindringlichsten mit der Erforschung des Kapitalbegriffes und der Kapitalsprobleme befaßt haben, fast ausnahmslos zur Aufstellung genau desselben oder doch wenigstens eines ihm ganz nahe kommenden Kapitalbegriffes gelangt sind“. Damals konnte ich mich nämlich auf die den neuesten Stand der Spezialliteratur darstellenden Vota von L. Cossa, Ricca-Salerno, Supino, Rodbertus, Wagner, Sax, Pierson, Gide und auf die damit wesentlich übereinstimmende Übung der englischen Literatur berufen, zu der sich nur äußerst wenige der damaligen Spezialisten auf dem Gebiete der Kapitalforschung in Gegensatz gestellt haben. Zur Illustration des Standes der „öffentlichen Meinung“ in unserer Frage konnte ich folgenden Ausspruch Kleinwächters (in der II. Auflage des Schönbergschen Handbuches S. 210) zitieren: „Der heute in der Wissenschaft herrschende Sprachgebrauch betrachtet es als wesentliches Merkmal, daß das Kapital ein materielles Produktionsmittel ist“; nur über die Frage, ob die Grundstücke dem Kapitale zuzurechnen seien oder nicht, bestehe eine Differenz. Die außerordentliche Regsamkeit, welche sich im Laufe der letzten zwanzig Jahre in der literarischen Bearbeitung aller mit dem Thema „Kapital“ zusammenhängenden Fragen kundgab, hat sich jedoch auch auf dem Gebiete der Kapitaldefinitionen betätigt und hier, wie es auf dem Schauplatze noch gährender Meinungen zu geschehen pflegt, auch unter den „Spezialforschern“ zur Aufstellung zahlreicher dissentierender Meinungen geführt. Da aber diese nicht bloß gegenüber der alten Majorität, sondern nicht weniger auch unter sich selbst dissentieren — C. Menger, Marshall, Wicksell, Clark, J. Fisher und Landry vertreten z. B. jeder eine andere Kapitaldefinition — so hat ihr Auftreten einstweilen nur zur Bildung einer Anzahl kleiner, zersplitterter Minoritäten geführt, deren jede wohl eine noch erheblich geringere Aussicht hat, der Kristallisationspunkt für eine künftige Einmütigkeit der Meinungen zu werden; zumal, wie ich noch darzulegen haben werde, jede von ihnen kritischen Einwendungen zugänglich ist, die ich für weit stärkere Hindernisse einer einmütigen Befriedigung halte, als die nicht zu leugnenden Unvollkommenheiten, die an der traditionellen Kapitalauffassung haften. Der letzteren sind aber auch in diesem jüngsten Zeitabschnitte so überwiegend zahlreiche und gewichtige Stimmen zugefallen, daß sie fortdauernd in der „öffentlichen Meinung“ als die „herrschende“ gilt. So schreibt Philippovich in der 6. Auflage seines vielverbreiteten Lehrbuchs (1906), daß „die hier erläuterten Kapitalbegriffe als die zurzeit in der volkswirtschaftlichen Literatur herrschenden angesehen werden können“, und ähnlich spricht Lexis im Artikel „Kapital“ des Wörterbuches der Volkswirtschaft (1898) von ihr als von „der jetzt wohl am meisten verbreiteten wissenschaftlichen Auffassung“.

„Vogelbauer“. Sondern unsere beiden Kapitalbegriffe haben gerade genug Beziehung, um sie formell unter eine gemeinsame Definition zusammenzufassen und dann als weiteren und engeren Kapitalbegriff einander gegenüberstellen zu können. Tief innerlich ist ihre Beziehung freilich nicht, und kann es nach dem früher Gesagten nicht sein; sie beruht ja lediglich auf dem zufälligen Umstand, daß für die Gesellschaft im Ganzen, für die es keinen anderen Erwerb als durch Produktion gibt, der Kreis der produzierten Erwerbsmittel (Kapital im weiteren Sinne) mit dem Kreise der produzierten Produktionsmittel zusammenfällt, die somit das „Sozialkapital“ bilden. Sozialkapital, sage ich, und nicht, wie man gewöhnlich sagt, Nationalkapital oder volkswirtschaftliches Kapital. Denn für eine abgegrenzte Volkswirtschaft dienen nicht blos die Produktivgüter, sondern auch die in's Ausland verliehenen Genußgüter zum Erwerb. Wer daher den Begriff des „volkswirtschaftlichen Kapitales“ aufstellt, muß entweder außer den Produktivgütern auch noch die eben genannten Genußgüter mit hineinnehmen, womit man einen herzlich uninteressanten Begriff erhielte; oder er muß, wenn er darunter doch nur die Produktivgüter verstehen will, diesen Begriff auf einer ganz selbständigen Grundlage konstituieren und jede logische Beziehung zum andern Kapitalbegriff abbrechen — was immerhin gleichfalls mißlich ist. Unser „Sozialkapital“ weicht beiden Schwierigkeiten aus.

8. Kritik der rivalisierenden Vorschläge.

Und nun lassen wir die übrigen vorgeschlagenen Kapitalbegriffe Revue passieren, und prüfen wir, ob irgend einer von ihnen den wissenschaftlichen Anforderungen besser genügt.

Wenn irgend einer, so scheint mir derjenige Begriff erfolgreich konkurrieren zu können, den ich am bündigsten als „nationalen Subsistenzfonds“ bezeichnen kann, und der beiläufig mit den „aufgespeicherten Gütervorräten“ Turgots zusammentrifft. Dieser Begriff umfaßt alle Sachgüter mit Ausnahme des Grundes und Bodens. Wir werden uns im Fluß unserer theoretischen Darlegung später mit ihm noch sehr genau bekannt machen müssen, weshalb ich, um Wiederholungen zu vermeiden, hier von jeder genaueren Erläuterung absehe. Nur so viel sei hier gesagt: der Begriff des nationalen Subsistenzfonds ist gleichfalls ein Begriff von hoher wissenschaftlicher Fruchtbarkeit, und zwar gerade für diejenigen Probleme, die sich an den Namen des Kapitales knüpfen. Speziell mit der Erscheinung der auf Umwegen durchgeführten „kapitalistischen“ Produktion hält er sogar eine noch glücklichere Fühlung, als der von uns bevorzugte Begriff der „Zwischenprodukte“. Denn letzterer umfaßt zwar alle diejenigen Güter, die auf dem schon eingeschlagenen Produktionsumweg zur Entstehung kommen und ihn weiter verfolgen und

vollenden helfen, aber er begreift nicht auch den Anfangsfonds von Genußmitteln, den man braucht, um einen Produktionsumweg überhaupt beginnen zu können. Er schließt also gerade das hochwichtige Anfangsglied der Kette aus, während der Begriff des Subsistenzfonds, wie ich ihn verstehe, den vollen Inbegriff der Güter umfaßt, mit deren Hilfe der kapitalistische Produktionsprozeß eingeschlagen und durchgeführt wird. Wenn ich trotzdem diesen für die Kapitalstheorie so wichtigen Begriff jenem anderen nachgestellt habe, so geschah dies aus folgenden Gründen. Erstens wegen der Schwierigkeit einer scharfen Abgrenzung derjenigen Subsistenzvorräte, die dem Erwerb und der Produktion dienstbar sind, von jenen anderen, die außer jeder Beziehung zum Erwerb stehen, und die daher auch mit den wissenschaftlichen Problemen des „Kapitales" gar nichts zu tun haben.[1]) — Zweitens ist immerhin auch der Begriff der „Zwischenprodukte" ein so hervorragend wichtiger, daß er der Hervorhebung und Auszeichnung durch den Kapitalsnamen an sich kaum weniger würdig ist, als der des nationalen Subsistenzfonds; und in diesem Wettstreite scheinen mir drittens die Zwischenprodukte das entschiedene und damit auch entscheidende Uebergewicht der eingebürgerten Sprachübung auf ihrer Seite zu haben. Man darf den Produktionsfaktor Kapital nicht wieder namenlos machen, und darum muß der „nationale Subsistenzfonds" zurückstehen[2]).

---

[1]) Ich möchte über Dinge, die sich später von selbst klarstellen werden, hier nicht überflüssige Worte verlieren. Nur die eine Bemerkung. Aus Gründen, die schon Rodbertus (Das Kapital S. 301ff.) ziemlich richtig durchschaut hat, und die später (im IV. Buch) ihre vollständige Aufklärung erhalten werden, geht es keinesfalls an, die Subsistenzvorschüsse der produktiven Arbeiter allein herauszuheben und zum Kapitale zu rechnen. Entweder man beschränkt letzteren Begriff auf Güter, die unmittelbar zur Produktion dienen, also auf eigentliche Produktivgüter; dann haben Subsistenzmittel überhaupt, also auch die Subsistenzmittel der Arbeiter daran keinen Teil. Oder man nimmt außer den „Zwischenprodukten" auch noch solche fertige Genußgüter in den Kapitalbegriff auf, deren Dasein mittelbar der Produktion dient: dann müßte man, wie sich seinerzeit zeigen wird, auch noch gewisse Subsistenzvorschüsse mitaufnehmen, die an Grundeigner und Kapitalisten gegeben werden. Dann stellt sich aber auch sofort die im Texte berührte Schwierigkeit ein, scharf zu fixieren, wann die Subsistenzvorschüsse, die an nicht selbst produzierende Leute gegeben werden, die Produktion noch mittelbar fördern und wann sie in gar keiner Beziehung zu ihr mehr stehen.

[2]) Bei diesem Sachverhalt darf man es selbstverständlich nicht als ein Abspringen von meiner Kapitaldefinition deuten, wenn ich mich in meiner Schilderung des Produktionsprozesses und in meiner Erklärung des Kapitalzinses sehr häufig veranlaßt sehen werde, auch von dem Begriff des „nationalen Subsistenzfonds" ausgiebigen Gebrauch zu machen. Wenn eben mehrere Begriffe zugleich in einer wissenschaftlichen Erörterung belangreich sind, so muß sich die Wissenschaft ihrer auch zugleich bedienen, wenn sie auch natürlich nicht in der Lage ist, an sie alle denselben Namen zu vergeben. — Ebenso scheint mir Fisher an eine an sich ganz richtige Beobachtung eine mißverständliche Auslegung zu knüpfen, wenn er einmal meint, daß mein „Kapitalzins" keine

Gehen wir weiter. Den Turgotschen „Gütervorräten“ zunächst steht der Kapitalsbegriff Roschers. Ich kann denselben für nichts weniger als glücklich halten. Roscher schließt sich in der Form seiner Definition scheinbar derselben Auffassung an, die auch unserer Kapitaldefinition zugrunde liegt, indem er die Bezeichnung Kapital in Anspruch nimmt für „jedes Produkt, welches zu fernerer Produktion aufbewahrt wird“[1]). Allein schon in den nächsten Zeilen, bei der Aufzählung der Bestandteile des Volkskapitales schwenkt er zur Auffassung Turgots hinüber, indem er auch Wohngebäude, „Geräte für persönliche Dienste“, kurz Güter des unmittelbaren Genußgebrauches unter das Kapital einbezieht. Diese Schwenkung wird dadurch vermittelt, daß Roscher den Begriffen „Produktion“ und „Produktionsmittel“ eine ungemein weite Deutung gibt. Er sieht nämlich jede Befriedigung eines wahren Bedürfnisses als die Produktion eines „persönlichen Gutes“[2]) an, und das gibt ihm die Handhabe, jedes Ding, das zur Bedürfnisbefriedigung dient, also schlechthin alle Güter, als Produktionsmittel anzuerkennen. Daß dieser Gebrauch nicht zweckmäßig ist, liegt für jeden Unbefangenen auf der Hand. Er verwischt unnötiger Weise den sehr erheblichen Gegensatz, der denn doch zwischen dem Hervorbringen von Befriedigungsmitteln und ihrer Aufzehrung liegt; er stempelt z. B. den müßigen Tagedieb zu einem eifrigen Produzenten, der unablässig darauf bedacht ist, die persönlichen Güter der Sättigung, der Behaglichkeit, des Vergnügens usw. zu produzieren; und er führt überdies zu einer bedauerlichen terminologischen Verschwendung. Indem nämlich der Begriff „Produktionsmittel“ in ein Synonymum des Begriffes „Gut“ verwandelt wird, bleibt für die wahren Produktionsmittel kein Name mehr übrig. Da man sie aber als eine ökonomisch hochwichtige Kategorie doch von den Genußgütern unterscheiden und herausheben muß, kommt man aus einer terminologischen Verlegenheit und Zweideutigkeit in die andere. Das zeigt sich sofort auf das Drastischeste am Roscherschen Kapitalbegriffe

---

„vitale Verbindung“ mit meinem „Kapital“ habe und ich eine korrekte Zinstheorie nur durch ein Abgehen von meiner sorgfältig ausgearbeiteten Kapitaldefinition erreicht habe, indem insbesondere die Erscheinung des ursprünglichen Kapitalzinses auch an anderen Objekten als an „Zwischenprodukten“ zutage trete („The rôle of capital“, Ec. Journal Dez. 1897, S. 523). Hieran ist vollkommen richtig, daß die Erscheinung des Kapitalzinses wirklich nicht bloß mit der engeren Gruppe der „Zwischenprodukte“ Fühlung hält. Fisher übersieht aber, daß im Sinne meiner Auffassung der Begriff der „Zwischenprodukte“ eben auch gar nicht berufen ist, mit der Erscheinung des Kapitalzinses Fühlung zu halten: die „Zwischenprodukte“ repräsentieren nämlich nach meiner Auffassung lediglich den Produktionsfaktor“ Kapital, während die von demselben wohl zu unterscheidende „Rentenquelle“ Kapital durch meinen Begriff des Erwerbs- oder Privatkapitales repräsentiert wird, welcher außer den „Zwischenprodukten“ auch Güter anderer Art umfaßt.

[1]) Grundlagen der Nationalökonomie § 42.

[2]) Vgl. Grundlagen § 211.

selbst. Roscher fühlt nämlich das sehr begreifliche Bedürfnis, innerhalb seines Kapitalbegriffes die Güter, die zur Erzeugung „sächlicher Güter“ dienen, von jenen anderen Gütern zu trennen, die nur zur Erzeugung „persönlicher Güter“ dienen. Er tut es, indem er jene als „Produktivkapitalien“, diese als „Gebrauchskapitalien“ bezeichnet. Eine doppelt unglückliche Ausdrucksweise! Erstlich wird den „Gebrauchskapitalien“ dadurch, daß man sie den Produktivkapitalien entgegensetzt, implicite die Eigenschaft von Produktionsmitteln aberkannt, während sie ja doch nur auf Grund eben dieser Eigenschaft in den Begriff des Kapitales, der „Produkte, die zu fernerer Produktion aufbewahrt werden“, Aufnahme fanden! Und zweitens muß dasselbe Wort „produktiv“ in einem Athem zur Bezeichnung eines Merkmales, das alle Kapitalien verbindet, und eines anderen Merkmales dienen, das die eine Hälfte der Kapitalien von der anderen trennt. Kann man eine Terminologie unglücklicher gebrauchen?[1])

Aber die Roscher'sche Kapitaldefinition ist nicht nur unzweckmäßig, sondern sie ist, wie ich glaube, überdies auch logisch anfechtbar, indem sie sich nicht mit demjenigen Kreise von Dingen deckt, die Roscher selbst definieren wollte. Nachdem Roscher alle Güter zu Produktionsmitteln gestempelt hat, möchte man nämlich meinen, daß er auch sämtliche Güter mit Ausnahme des Grundes und Bodens zum Kapitale rechnet. Auf alle scheint ja die Definition zu passen, daß sie „Produkte“ sind, die zu fernerer Produktion — wenn auch nur persönlicher Güter — aufbewahrt werden. Das ist indes Roschers Meinung nicht. Sondern wie aus seiner Aufzählung der Bestandteile des Volkskapitales, sowie aus einer in § 43 gemachten Äußerung, in der er das Gebrauchskapital zu den „nicht kapitalischen Verbrauchsobjekten“ in Gegensatz stellt, hervorgeht, will er aus dem Kreise der unmittelbaren Genußgüter doch nur die dauerbaren, wie Wohngebäude, Geräte etc., nicht aber auch die verbrauchlichen (mit Ausnahme der Unterhaltsmittel der produktiven Arbeiter) zum Kapitale rechnen. Er rechtfertigt diese Unterscheidung mit folgenden Worten: „Dagegen beruhet die scharfe Grenzlinie zwischen dem Gebrauchskapitale und den nichtkapitalischen Verbrauchsobjekten, ganz unserer Kapitaldefinition gemäß, darauf, daß letztere nicht bloß einer raschern, sondern auch einer stets absichtlichen Verzehrung unterliegen, während bei jenem die Verzehrung nur die unbeabsichtigte Schattenseite des Gebrauches ist.“ Die Meinung dieser Worte kann wohl nur dahin gehen, daß das rasche absichtliche Verzehren von Gütern das gerade Gegenteil des „Aufbewahrens“, somit ein in der Roscher'schen Kapitaldefinition gefordertes Merkmal bei den verbrauchlichen Genußgütern nicht vorhanden ist. — Zugegeben. Aber haftet dann ganz derselbe Mangel

[1]) Vgl. auch die scharfsinnige Kritik von Knies „Das Geld“ S. 46.

nicht auch den verbrauchlichen Verwandlungs- und Hilfsstoffen der Produktion, sowie den Unterhaltsmitteln der produktiven Arbeiter an, die Roscher namentlich unter den Bestandteilen des Volkskapitales aufgezählt hat? Wird nicht auch „die Kohle beim Schmieden", „das Schießpulver bei der Jagd und im Bergbau", das Brot vom Arbeiter rasch und absichtlich verzehrt? Entweder — oder! Entweder ist der rasche und absichtliche Verbrauch ein Gegensatz zur „Aufbewahrung" und ein Hindernis der Kapitaleigenschaft — dann mußte Roscher auch die verbrauchlichen Hilfsmittel der sächlichen Produktion und die Unterhaltsmittel der Produzenten ausscheiden; oder der rasche Verbrauch ist kein Ausschließungsgrund — dann durfte auch den verbrauchlichen Mitteln zur „Produktion persönlicher Güter" die Aufnahme nicht versagt werden. Roschers Definition paßt also entweder auf einen weiteren oder auf einen engeren, nie aber gerade auf denjenigen Kreis von Dingen, den er als Kapital definieren wollte[1]).

Die nächstverwandte Kapitalauffassung — insoferne sie gleichfalls neben Erwerbsmitteln auch Genußgüter zum Kapitale rechnet — ist diejenige, die von Knies aufgestellt wurde. Sie beruht auf einem ebenso interessanten als theoretisch bedeutsamen Grundgedanken. Dennoch glaube ich, daß ihr bei genauerer Prüfung die Siegespalme nicht zugesprochen werden kann. Sehen wir uns die Sache an.

Knies bezeichnet als Kapital den „für eine Wirtschaft vorhandenen Bestand von Gütern, welcher zur Befriedigung des Bedarfes in der Zukunft verwendbar ist". Diese Definition stimmt, wie man leicht sehen kann, bis auf ein einziges Wort mit der Definition eines anderen hervorragend wichtigen Grundbegriffes überein. Läßt man nämlich in ihr die Wörtchen „in der Zukunft" aus, so erhält man den gesamten zur Bedürfnisbefriedigung verfügbaren Güterbestand einer Wirtschaft, das ist eine Größe, welche die meisten Schriftsteller als das „Vermögen" der Wirtschaft zu bezeichnen pflegen. Legt man, wie Knies es tut[2]), ein Gewicht darauf, daß das Vermögen nur den reinen Güterbestand, nach Abzug der Schulden umfasse, so mag man jene Größe etwa als „Güterbesitz" der Wirtschaft bezeichnen[3]). Jedenfalls haben wir es in ihr mit

---

[1]) In den neuesten Auflagen hat Roscher — wahrscheinlich unter dem Eindrucke der bezüglichen Ausführungen von Knies — seine Kapitaldefinition durch einen Zusatz formell etwas erweitert Sie lautet jetzt: „Kapital nennen wir jedes Produkt, welches zu fernerer wirtschaftlicher Produktion (auch zu planmäßigem späterem Gebrauch) aufbewahrt wird." Eine materielle Erweiterung wird indes durch diesen Zusatz nicht bewirkt, weil bei Roscher ohnedies schon jeder Gebrauch, also auch jeder „planmäßige spätere Gebrauch", in der Produktion (sächlicher oder persönlicher Güter) inbegriffen ist.

[2]) „Das Geld" S. 83, dann 92ff.

[3]) Für die Gesellschaft im ganzen, die natürlich weder Forderungen noch Schulden

einer selbständigen und selbständig benannten Größe zu tun, mit der das „Kapital“ weder zusammenfallen will noch soll.

Von dieser Größe will nun Knies seinen Kapitalbegriff durch die Wörtchen „in der Zukunft verwendbar“ unterscheiden. Enthalten diese Worte wirklich eine Unterscheidung? — Ich glaube nicht; wenigstens dann nicht, wenn man ihnen den vollen strengen Sinn beläßt, den sie von Natur aus haben. Es ist nämlich ein Attribut des ganzen Vermögens, ohne Ausnahme, in der Zukunft zur Bedürfnisbefriedigung verwendet zu werden. Alle Vermögensansammlung beruht auf einer Vorsorge für künftigen Bedarf. Jedes Stück, das sich im Augenblick in meiner Habe findet, ist in einem vergangenen Zeitpunkt erworben worden, um erst in einem künftigen Zeitpunkte verwendet zu werden; allerdings zum Teil in einem gar nicht fernen Zeitpunkt, vielleicht am nächsten Tag oder in der nächsten Stunde: immerhin aber in einem Zeitpunkt, der noch der Zukunft angehört. Faßt man also das Wort Zukunft in seinem strengen Sinne, dann hat Knies mit seiner Formel offenbar nicht nur das Kapital, sondern zugleich das Vermögen mitdefiniert: sein Kapitalbegriff fällt mit dem des Vermögens zusammen.

Hätte Knies das wirklich beabsichtigt, so wäre das Urteil über seinen Kapitalbegriff schon gesprochen: er müßte wegen terminologischer Verschwendung verworfen werden. Denn es wäre offenbar eine höchst unzweckmäßige Verschwendung, wenn man dem wohlbekannten Begriffe, der schon den Namen Vermögen trägt, auch noch den Namen Kapital als synonyme Bezeichnung zuwenden wollte, während andere wichtige Begriffe, z. B. gewisse Erwerbsmittelkomplexe, namenlos bleiben[1]). Allein jene Identifizierung war von Knies nicht gewollt. Er gibt vielmehr wiederholt die nachdrückliche Erklärung ab, daß sein Kapital nur einen Teil der gesamten Güterhabe umfasse, und stellt ihm als zweites Glied der Einteilung den Inbegriff jener Güter gegenüber, die zur Befriedigung des „laufenden präsenten Bedarfes“ dienen[2]). Diese Einteilung setzt offenbar voraus, daß man das Wort „präsent“ nicht allzu wörtlich nimmt Denn wollte man unter „Gegenwart“ strenge denjenigen Zeitpunkt verstehen, der die Vergangenheit von der Zukunft abscheidet, so würden natürlich die in diesem Zeitatome zur Verwendung gelangenden Güter eine so magere Masse darstellen, daß es wahrhaftig nicht der Mühe wert wäre, von ihnen zu reden, geschweige denn eine wissenschaftliche Einteilung und einen neuen Begriff auf ihre dünnleibige Existenz zu be-

---

hat, fällt übrigens auch nach der Definition von Knies der Güterbesitz mit dem Vermögen vollständig zusammen.

[1]) Knies hat dieses Urteil selbst gesprochen, wenn er einmal sagt, daß niemand in Anspruch nehmen wird, „daß Kapital identisch mit wirtschaftlichen Gütern sei“ („Das Geld“ S. 22).

[2]) A. a. O. S. 48, 49 u. öfters.

gründen. Damit das zweite Glied der Knies'schen Einteilung überhaupt einen Körper erlangt, muß man die Gegenwart von einem Zeitpunkt zu einem Zeitraum verbreitern. Natürlich kann diese Verbreiterung nicht anders erfolgen als auf Kosten der Zukunft: man wird unter Gegenwart einen Zeitraum verstehen müssen, der außer dem haarscharfen Moment der absoluten Gegenwart noch ein größeres oder kleineres Stück der nahen oder nächsten Zukunft umschließt.

Ich will nun nicht so pedantisch sein, daß ich ein solches Abweichen vom strengen Wortsinn für unzulässig erklärte; allein es scheint mir doch ein Mißgeschick, wenn ein wissenschaftlicher Begriff nur dadurch seinen Bestand behaupten kann, daß man sein wichtigstes, ja sein einziges charakteristisches Merkmal in einem laxen Sinn zu gebrauchen sich gestattet; umsomehr als Knies, um seinen Kapitalbegriff vor dem Verschwimmen mit dem Vermögensbegriff zu bewahren, den Unterschied zwischen Gegenwart und Zukunft zu einem Gegensatz zuspitzen mußte. Man kann sagen, daß sein Kapitalbegriff vom Gegensatze zwischen Gegenwart und Zukunft geradezu lebt: und dieser selbe Gegensatz muß im nämlichen Augenblicke seine Schärfe wieder so weit verlöschen lassen, daß Güter, die einer nahen Zukunft, aber immerhin der Zukunft dienen, ihren Platz nicht auf der Seite des der Zukunft gewidmeten Kapitales, sondern auf der Gegenseite zugewiesen erhalten!

Aber sehen wir weiter. Wenn wir schon ein Stück Zukunft der Gegenwart zuschlagen, wie weit soll diese Annexion gehen? Sollen wir nur die nächste Stunde oder den nächsten Tag, oder sollen wir vielleicht eine längere Periode der Gegenwart zuschlagen? Etwa den ganzen laufenden Monat oder das ganze Wirtschaftsjahr? Knies selbst hat sich über diese, wie mir scheint, ziemlich wichtige Bestimmung nicht ausgesprochen. Erwägen wir an seiner Stelle die verschiedenen Möglichkeiten, so zeigt sich leicht, daß die Annexion einer kurzen Zeitperiode, einer Stunde oder eines Tages, den beabsichtigten Zweck nicht erreicht. Was ein Volk an einem Tage an Gütern verzehrt, ist $^1/_{365}$ seines Einkommens und ein noch viel kleinerer Bruchteil seines Vermögens. Nun wird es aber kaum Jemandem zweckmäßig erscheinen, aus dem Kreise der Güter, die das gesamte Vermögen bilden, ein Tausendteil auszuscheiden, um die übrigen 999 Tausendteile wieder zu einem selbständigen Begriff zusammenzulegen — zumal wenn das abgeschiedene Tausendstel von der Hauptmasse nicht einmal durch die Kluft eines scharfen Gegensatzes, sondern nur durch eine konventionelle und dabei fiktive Auslegung des Wortes „Gegenwart“ getrennt ist Kurz gesagt, ein Kapitalbegriff, der gut $^{999}/_{1000}$ des Vermögensbegriffes umfaßt, steht dem letzteren zu nahe, um fruchtbar zu sein.

Dehnen wir aber die Annexion auf einen längeren Zeitraum, auf einen Monat etwa aus, so ergeben sich neue Schwierigkeiten. Wir werden

im Sinne dieser veränderten Auffassung nunmehr alle Güter, die zur Genußverzehrung im laufenden Monat bestimmt sind, vom Kapital ausnehmen. Gut. Aber es ist möglich, daß ich eben diese Güter, unbeschadet ihrer Widmung zu baldiger Verzehrung, vorher noch fruktifiziere. Ich kann z. B. eine Geldsumme, die ich am 15. des laufenden Monats zu verbrauchen beabsichtige, vom 1. bis zum 15. einer Bank gegen einen kurzfälligen Kassenschein als verzinsliches Depot überlassen oder dieselbe Summe bei meinem Bankier im Kontokorrent stehen lassen. Was dann? Gehört diese zinsentragende Geldsumme zum Kapital oder nicht? Wie immer wir antworten, wir weichen ernsten Verlegenheiten nicht aus. Bejahen wir die Frage, so setzen wir uns dem Vorwurf der Inkonsequenz aus. Denn nach unserer Annahme soll ja der ganze laufende Monat als erweiterte Gegenwart gelten. Verneinen wir aber die Frage, so setzen wir uns erstens in flagranten Widerspruch mit einer festeingewurzelten Sprachübung; wir gelangen zweitens zu der Monstrosität, daß ein Ding, welches unbezweifelt einen „Kapitalzins" trägt, kein Kapital sein soll; und wir verzichten endlich drittens auf die stärkste Empfehlung, welche die Kniessche Kapitalauffassung für sich anführen kann: auf ihre versöhnende Mission. Knies hat ja seinen Kapitalbegriff zu dem ausgesprochenen Zweck konstruiert, um in ihm alle bisherigen widerstreitenden Kapitalbegriffe als in einer höheren, weiteren Einheit zu vereinigen: es sollten in ihm sowohl die Gütervorräte Turgots, als die Erwerbsmittelkomplexe Smiths, als die Nutzungsgüter Hermanns vollinhaltlich nebeneinander Platz finden. Dieser versöhnende Zweck und mit ihm die raison d'être der Kniesschen Theorie wird aber in dem Augenblick vereitelt, als irgend einem Bruchteil von Erwerbsmitteln — zumal von zinstragenden Geldsummen, diesem Stammlande des Kapitalbegriffes[1]) — die Anerkennung als Kapital versagt wird.

So führt denn, wie immer wir die Sache wenden, die Kniessche Kapitalauffassung zu keiner reinen Befriedigung[2]). Um gerecht zu sein,

---

[1]) Es liegt auf der Hand daß die Gruppe kurzfälliger Geldforderungen das nächstliegende, aber keineswegs das einzige Beispiel bietet, das als Beleg für den im Text gemachten Einwand angeführt werden könnte.

[2]) Diese kann, wie ich glaube, auch durch den Standpunkt Tuttles nicht erreicht werden, der die von Knies stillschweigend offen gelassene Frage nach der Grenze zwischen Gegenwart und Zukunft bewußt und absichtlich offen läßt, beziehungsweise dahin entscheidet, daß die Ziehung einer „absoluten", nach Stunden, Tagen, Wochen oder Monaten bemessenen Grenze nicht möglich sei, die Grenze vielmehr von jedem Individuum besonders und subjektiv, je nach seinen besonderen persönlichen und wirtschaftlichen Verhältnissen, gezogen werden müßte, wobei insbesondere die Raten, in welchen den einzelnen Individuen ihr Einkommen zufließt, eine wichtige Rolle spielen („The fundamental notion of capital", Quart. Journal of Ec., Nov. 1904 S. 85ff.). Mir scheint, daß hiedurch nur auch noch auf den Vorzug der Präzision der Begriffsbestimmung verzichtet wird, ohne daß irgend einem anderen mit dieser Auffassung verbundenen

muß ich aber ausdrücklich anerkennen, daß ihr ein tiefer und bedeutungsvoller theoretischer Gedanke zu Grunde liegt, und daß, wenn sie scheitert, dies nur an äußerlichen, ich möchte sagen, begriffstechnischen Hindernissen liegt. Die Widmung für den Dienst der Zukunft ist nämlich in der Tat ein außerordentlich wichtiges Merkmal der Kapitalgüter, das sogar berufen ist, uns den Schlüssel zur Erklärung der wichtigsten Probleme zu liefern, die sich an den Namen des Kapitales knüpfen. Nur ist es nicht gerade das begrenzende Merkmal: sondern die Kapitalgüter teilen es mit etlichen anderen Gütern, die aus guten Gründen nicht zum Kapitale gerechnet werden dürfen, und darum — und darum allein — eignet es sich nicht dazu, als konstituierender Definitiongrund des Kapitales verwendet zu werden.[1])

I. Fisher, den ich am passendsten hier anreihen kann, geht noch um einen Schritt weiter als Knies. Indem er die von Knies (und Tuttle) gezogene Grenzlinie zwischen Gegenwart und Zukunft aus ähnlichen Gründen wie wir für unverwendbar erklärt[2]), zieht er ausdrücklich und bewußt eine Konsequenz, die Knies ebenso ausdrücklich und bewußt abgelehnt hatte: er dehnt nämlich den Begriff des Kapitales auf alle in einem gegebenen Augenblicke vorhandenen oder einem Subjekte verfügbaren wirtschaftlichen Güter ohne jeden weiteren Unterschied aus und identifiziert ihn damit völlig mit dem Begriffe „stock of wealth“ oder deutsch „Vermögen“. Auf diese weite Begriffsbildung scheint ihm insbesondere auch die „Antithese“ hinzudrängen, in der der Begriff des „Kapitales“ zu dem des „Einkommens“ stehe. Da nämlich nach seiner Meinung alles Einkommen in Nutzleistungen (services of wealth) besteht, und alle Güter ohne Unterschied Nutzleistungen abgeben, so sei auch aus diesem Grunde kein engerer, als ein alle Güter umspannender Begriff zum Begriff des Einkommens antithetisch[3]).

So viel Geist und Scharfsinn Fisher in der Erörterung unserer Frage

---

Bedenken, und insbesondere den oben im Texte aufgewiesenen Schwierigkeiten ausgewichen würde. Vgl. gegen Tuttle auch Fisher, „Precedents for defining capital“, Quart. Journal Mai 1904 S. 403, 404, und namentlich „Prof. Tuttles capital concept“, ebenda Februar 1905 S. 309ff.

[1]) Gegen die Kniessche Auffassung haben sich u. a. auch ausgesprochen Ricca-Salerno (Sulla Teoria del Capitale, Milano 1877, S. 58ff.), Fisher (Nature of capital S. 57f.), Marshall (Principles 5. Aufl. S. 787) und Sax (Grundlegung der theoretischen Staatswirtschaft S. 310f.), der die Schwächen der Kniesschen Begriffsaufstellung ebenso scharf als im wesentlichen richtig darlegt, aber dadurch, daß er für ihren gesunden Kern gar keine Anerkennung hat, zu einem im ganzen viel zu schroff absprechenden Urteil gelangt. Mein obiger anerkennender Ausspruch über den Grundgedanken der Kniesschen Kapitaldefinition hat bei Tuttle (a. a. O. S. 108f.) die Mutmaßung erweckt, daß ich die Anregung zu meiner eigenen Zinstheorie vielleicht durch Knies empfangen haben könne. Dies ist nicht der Fall.

[2]) Nature of capital S. 57, 58.

[3]) A. a. O. S. 58.

auch aufgewendet hat — ich zähle ihn denjenigen Schriftstellern bei, welche die besten und scharfsinnigsten allgemeinen Betrachtungen zu derselben beigesteuert haben — so halte ich doch seinen positiven Vorschlag für völlig unannehmbar. Zuvörderst schon deshalb, weil er gegen zwei der wichtigsten von uns aufgestellten Definitionsgrundsätze verstößt. Er treibt erstens offenbare terminologische Verschwendung. Denn der Inbegriff aller Güter, ohne Unterschied der Art, die ein Individuum oder eine Gesellschaft in einem bestimmten Augenblicke besitzt, hat schon einen ganz entsprechenden, und sogar weit bezeichnenderen Namen in dem Ausdruck „Vermögen". In der englischen Sprache, die ein genaues Äquivalent für unser deutsches „Vermögen" nicht hat, mag die terminologische Verschwendung etwas weniger auffallend sein; immerhin dürfte auch für sie kaum ein Bedürfnis bestehen, neben den Ausdrücken „wealth", „property" und zumal „stock" noch eine weitere Bezeichnung für den gesamten Güterbesitz einer Person oder Gesellschaft zu haben[1]).

Und es setzt sich zweitens jener weite Gebrauch des Namens Kapital nicht blos in feineren Nüancen, sondern in Hauptsachen in deutlichen Widerspruch zu der eingewurzelten wissenschaftlichen und populären Sprachübung, deren gutes Recht, als Schutzwehr gegen willkürliche terminologische Neuerungen zu dienen, doch auch Fisher selbst in schönen und treffenden Worten anerkannt hat[2]). Die Sprachübung setzt nämlich, und zwar, wie ich glaube, übereinstimmend in allen Idiomen, die Grundeigner und sicherlich die Arbeiter deutlich den Kapitalbesitzern entgegen, und identifiziert auch den Kapitalzins durchaus nicht mit jedwedem Vermögensertrage und noch weniger mit allem Einkommen überhaupt; und endlich hat sie sich — vermöge eines, wie zuzugeben ist, nur zufälligen historischen Entwicklungsganges, der ohne das Eingreifen von Adam Smith vielleicht auch anders hätte verlaufen können — daran gewöhnt, dem „Kapital" einen Bezug auf die Produktion zu geben, den aus der Sprachübung wieder zu verbannen kaum mehr möglich und auch kaum wünschenswert sein dürfte[3]).

---

[1]) Bei terminologischen Vorschlägen, die einen der internationalen Terminologie angehörigen Ausdruck betreffen, wie der Name Kapital es ist, ist man meines Erachtens überhaupt verpflichtet, seine Umschau etwas weiter auszudehnen, als nur auf die Sprachübung des eigenen Landes. Ein Bedacht auf fremdsprachige Terminologien scheint indes Fisher nicht in den Sinn gekommen zu sein; seltsamerweise sogar dort nicht, wo er in die auf dem Gebiete der deutschen Sprache sich abspielende terminologische Kontroverse zwischen Knies und mir eingreift. Er nimmt nämlich Knies gegen meinen Vorwurf, daß sein Kapitalbegriff mit dem des Vermögens fast identisch sei, mit Erwägungen in Schutz, die aus der Mehrdeutigkeit des englischen Wortes „wealth" abgeleitet sind, aber für das in jener Kontroverse in Frage kommende deutsche „Vermögen" absolut nicht zutreffen („What is capital?" S 532).

[2]) „What is capital?" S. 510.

[3]) Fisher hält dies freilich für wünschenswert, aus einer Reihe von Gründen,

Fisher selbst freilich ist über sein Verhältnis zur eingewurzelten Sprachübung ganz anderer Meinung. Seiner schroffen Diskordanz gegenüber dem durch Smith eingebürgerten wissenschaftlichen Sprachgebrauch ist er sich zwar bewußt; aber dafür meint er der desto treuere Hüter und Bewahrer der herrschenden populären Sprachübung zu sein[1]). Ich glaube, doch nur auf Grund einer nicht genug strengen und unparteiischen Prüfung der letzteren. Die Sprachübung ist nämlich nichts weniger als strenge diszipliniert; sie bindet sich weder an Genauigkeit, noch an Konsequenz, und sie ist insbesondere zu gelegentlichen elastischen Ausdehnungen sehr geneigt, die auf eine bloße Analogie hin in einem „übertragenen" oder „figürlichen" Sinne vollzogen werden, bei denen sich aber die Sprachübung doch nicht konsequent beim Wort nehmen läßt. Wer sich nun schon damit zufrieden stellt, daß überhaupt irgend eine sprachübliche Redensart namhaft gemacht werden kann, die affirmativ zu einer vorgeschlagenen Definition paßt, wird dieses Maß der Bestätigung wohl für die verschiedenartigsten und unter einander widersprechendsten Kapitaldefinitionen aus der Sprachübung schöpfen können. Aber ich glaube, man muß mehr fordern. Man muß die Sprachübung gewissermaßen einem Kreuzverhör unterwerfen; man muß zusehen, welchen Deutungen sie bei der nächsten Gelegenheit unbedenklich selbst widerspricht und an welchen sie unter allen, oder wenigstens unter den meisten und wesentlichsten Wechselfällen festzuhalten geneigt und im Stande ist. Und da wird sich z. B. deutlich zeigen, daß die Sprache zwar gewiß bereit ist, in etlichen gelegentlichen Redewendungen die Person des Arbeiters selbst als dessen „Kapital" zu bezeichnen, daß sie sich aber entschieden dagegen sträubt, die terminologischen Konsequenzen aus dieser Bezeichnung zu ziehen und etwa auch den Arbeiter als „Kapitalisten", und den Arbeitslohn als „Kapitalzins" aufzufassen — ein deutliches Symptom, daß der Sprachgeist den Namen Kapital in seinem „eigentlichen Sinne" oder als technische Bezeichnung doch nur an einen gewissen engeren Kreis von Gütern zu vergeben gewillt ist.

Diese Betrachtung trifft übrigens nicht bloß den Fall Fishers, sondern hilft überhaupt zu einem guten Teil die sonst so auffällige Erscheinung erklären, daß in unserer Kontroverse so viele Konkurrenten gleichzeitig die Übereinstimmung mit dem Sprachgebrauche just für ihre spezielle Auffassung in Anspruch nehmen; ich möchte nämlich diese Erscheinung doch nicht ganz allein dem zur Last legen, daß in der wechselseitigen Kritik der rivalisierenden Vorschläge jeder um so viel geneigter ist, den Splitter im Auge des Nächsten wahrzunehmen, als den Balken im eigenen Auge, eine Neigung, für deren Walten unsere Kontroverse

---

die er in einer Note auf S. 531 sorgfältig zusammenstellt und auf die ich bei einer späteren Gelegenheit noch zurückkommen werde.

[1]) Nature of capital S. 61—64.

allerdings ebenfalls einen ungewöhnlich großen Spielraum bietet, der mir auch in ungewöhnlichem Grade ausgenützt worden zu sein scheint.

Die eben dargelegten Gründe terminologischer Opportunität scheinen mir so ausschlaggebend, daß sie meiner Meinung nach zur Ablehnung des Fisherschen Vorschlages selbst in dem Falle führen müßten, daß diesem sonst sehr starke und folgerichtige innere Gründe zur Seite stünden. Ich glaube aber überdies zeigen zu können, daß die Erwägungen, durch die sich Fisher zu seinen unannehmbaren Ergebnissen leiten ließ, auch an sich keineswegs einwandfrei und schlüssig sind, und daß er insbesondere aus dem Bestande einer „Antithese“ zwischen den beiden Begriffen des Kapitales und des Einkommens nicht unerheblich mehr gefolgert hat, als sich unbefangener Weise daraus hätte folgern lassen dürfen.

Vor allem, in welchem Sinne besteht denn wirklich und streitlos die angerufene Antithese? Sicherlich in dem einen Sinne, auf den Fisher ebenso oft als nachdrücklich hinweist, daß das Kapital ein „stock“, und das Einkommen ein „Strom“ ist. Aber dieser Gegensatz trifft offenbar für jeden „stock“ von was immer für einem Umfang zu, und es läßt sich daher aus der Anerkennung dieses Gegensatzes noch gar kein Schluß zu Gunsten einer bestimmten Abgrenzung des als Kapital zu bezeichnenden „stock“, und insbesondere auch nicht darauf ziehen, daß der Name Kapital just für den denkbar weitesten Inbegriff aller in einem gegebenen Augenblick existierenden Güter ohne Unterschied der Art zu reservieren sei. Anders ausgedrückt, aus dem streitlos zuzugebenden Vordersatze, daß jedes Kapital ein „stock“ ist, folgt keineswegs umgekehrt, daß aller und jeder „stock“ auch „Kapital“ sein müsse.

Fisher scheint denn auch noch den Bestand einer zweiten, spezielleren oder qualifizierten Antithese zwischen den Begriffen des Kapitales und des Einkommens als ausgemacht vorauszusetzen. Er scheint es als ausgemacht anzusehen, daß diese beiden Begriffe in ihrem Umfang miteinander korrespondieren müssen; daß sie sich gewissermaßen längs ihrer ganzen Grenze gegenseitig berühren, so daß, so weit der Begriff des Kapitales reicht, ihm auch ein Einkommen antithetisch gegenüberstehen müsse, und umgekehrt. Nun, ich glaube, daß der Bestand einer so gearteten Antithese kein feststehender Ausgangspunkt, von dem weiter auf den dem Kapitalbegriff zu gebenden Umfang gefolgert werden könnte, sondern gerade erst der Gegenstand unserer Frage ist. Was auf diesem Gebiete streitlos feststeht, ist wieder nur ein Vordersatz, der nicht ohne weiteres seine Umkehrung zuläßt. Streitlos steht nämlich fest — wenigstens im Kreise jener Schriftsteller, auf deren Empfänglichkeit für dieses Argument überhaupt gerechnet werden kann — daß alles, was Kapital ist, ein Einkommen zu bringen bestimmt sein muß. Daraus folgt aber wieder keineswegs umgekehrt, daß auch alles, was ein Einkommen bringt, ein Kapital sein müsse. Es ist logisch und terminologisch ein drittes denkbar;

daß nämlich zwar einerseits alles, was Kapital heißt, daneben aber auch noch andere Quellen, die nicht „Kapital" sind, ein Einkommen einbringen. Und dieses dritte war die Meinung von Adam Smith, auf dessen bekannten Ausspruch ja wohl der Ursprung der vielbesprochenen „Antithese" überhaupt zurückleitet[1]); es ist wenigstens zum Teil die Meinung von Marshall, den Fisher für die „emphatische" Hervorhebung jener Antithese vor allen zitiert[2]), und der dennoch das Land und andere freie Naturgaben aus dem Begriffe des Sozialkapitales ausdrücklich ausschließt[3]); und es ist, wie ich schon oben darzulegen suchte, sicherlich auch die Meinung des auf seinen inneren Zusammenhang geprüften Sprachgebrauches. Die Tatsache allein, daß man, und zwar wohl in allen Sprachen, das Einkommen oder die Rente aus dem Kapital zum Einkommen aus der Arbeit und zum Einkommen aus Grund und Boden in Gegensatz zu stellen pflegt, scheint mir ein deutlicher Beweis dafür, daß die Sprachübung nicht nur den einzigen Gegensatz von Kapital und Einkommen kennt, sondern auch noch einen zweiten Gegensatz zwischen dem Kapitale und anderen Einkommensquellen, die nicht Kapital sind[4]).

---

[1]) „That part (of his whole stock) which he expects is to afford him a revenue is called his capital." Es ist dabei wohl zu beachten, daß der Ausdruck „stock" im Munde von Smith, und zumal in diesem Zusammenhange, „land" und „labour" nicht umfaßt.

[2]) What is capital? S. 522.

[3]) Principles 5. Aufl. S. 78; siehe auch noch unten.

[4]) Ich glaube, daß die überzeugende Kraft des Fisherschen Antithesen-Argumentes in demselben Grade abnimmt, in welchem die Klarheit zunimmt, mit der man sich die einzelnen Gedankenstationen vor Augen zu stellen nötigt, die vom Ausgangspunkte des Argumentes zu seiner Schlußthese hinleiten. Fisher begnügt sich (z. B. What is capital? S. 516, 517) mit einer etwas pauschalen Anrufung der „Antithese", wobei die beiden recht verschiedenen Sinne der Antithese auch in der Vorstellung des Lesers leicht ineinander fließen, und unwillkürlich von der fraglosen Bereitwilligkeit, auf die Fishersche Prämisse in dem schwächeren ihrer beiden Sinne einzugehen, etwas in die Bereitwilligkeit überfließt, auch den nicht deutlich entwickelten problematischeren Gliedern seines Beweisganges sich hinzugeben. — Wenn Fisher (a. a. O. S. 516) die Meinung ausspricht, daß der sprachübliche Gebrauch des Verbums „Kapitalisieren" mit jeder andern als der von ihm empfohlenen Definition des Begriffes Kapital „unvereinbar" sei, so wäre es ein Leichtes ihm zehn andere sprachübliche Redewendungen vorzuhalten, die wieder mit seiner Definition unvereinbar sind: er läßt es eben auch hier an dem für Argumente aus dem Sprachgebrauche so nötigen „Kreuzverhör" des letzteren fehlen. Übrigens glaube ich, daß dieses ihn sogar gegenüber der Redensart vom „Kapitalisieren" selbst im Stiche lassen würde. Es nötigt uns gar nichts, im sogenannten „Kapitalisieren" mehr als die Bezeichnung einer Rechnungsmethode zu erblicken, durch welche die Größe eines Geldkapitales ermittelt wird, welches ein gleich großes Einkommen einbringen würde und welchem daher die Quelle des „kapitalisierten" Bezuges im Wert gleichgestellt werden kann. Es braucht aber dem Sprachgebrauch ebenso wenig imputiert zu werden, daß er damit jene Quelle selbst für ein leibhaftiges Kapital erklären wollte, als die Anwendung der „Zinseszinsrechnung" den Sinn zu haben braucht, daß wir alle Größen, auf welche wir sie anwenden, stets für leibhaftige Zinsen und Zinseszinsen halten. Man kann ja überdies auch Ertragseinbußen

Durch die behauptete Antithese des Kapitalbegriffes zum Begriffe des Einkommens würde aber Fisher noch immer nicht allen und jeden „stock“, und insbesondere nicht das sogenannte „Genußvermögen“ auf die Seite des Kapitales bringen, wenn er nicht überdies auch dem Begriffe des Einkommens eine weitere als die von den meisten anderen Schriftstellern angenommene Deutung geben würde. Er faßt jetzt alle aus den Gütern fließenden Nutzleistungen als Einkommen auf[1]). Es kann meine Sache nicht sein, die ohnedies zu einem höchst unerwünschten Umfang geschwellte Auseinandersetzung über den Kapitalbegriff auch noch auf den Einkommensbegriff auszudehnen, welcher ja an sich der Gegenstand einer fast ebenso umfassenden, zerfahrenen und schwer zu entscheidenden literarischen Kontroverse ist. Ich begnüge mich an dieser Stelle, ohne genauere Motivierung, meine Meinung dahin auszusprechen, daß mir die Identifizierung des Einkommens mit den Nutzleistungen der Güter keine glückliche oder auch nur annehmbare Lösung jener Kontroverse zu bilden scheint. Jene beiden Kategorien treffen nur zum Teile, aber keineswegs so vollständig zusammen, als es für die Erklärung des einen Begriffes durch den anderen nötig wäre. Ich glaube, — und dies war ja früher auch die eigene und zwar sehr nachdrücklich verfochtene Meinung Fishers selbst — daß auch Güter Bestandteile des Einkommens sein können, und ich glaube andererseits, daß auch Nutzleistungen von Gütern unter Umständen als Bestandteile eines Kapitales — zum mindesten eines privatwirtschaftlichen Kapitales — aufgefaßt werden können. Ich würde mich z. B. sehr wundern, wenn die praktischen Gewährsmänner, deren Auffassung Fisher so gern als maßgebend zitiert[2]), in dem Falle eines Unternehmers von Gesellschaftsreisen, der keine Vergnügungsdampfer als Eigentum besitzt, sondern dieselben nur für die Dauer der Reisesaison gechartert hat, nicht auch die durch diese Verträge er-

---

„kapitalisieren“, wobei der sie verursachende Schaden sicherlich kein leibhaftiges „Kapital“ ist; und man kann auch den Wert des Rechtes auf einzelne, z. B. erst in einem späteren Zeitpunkt fällige Nutzleistungen von Gütern nach der Methode des Kapitalisierens ermitteln, wobei, wohlgemerkt, das dem Geldkapitale Gleichgestellte nicht etwa das die Nutzleistung abwerfende Gut, sondern eben nur die einzelne dem Berechtigten zustehende Nutzleistung, also ein Objekt ist, das nach Fisher nie Kapital sein kann, sondern den Gegensatz, u. zw. sogar den einzigen Gegensatz zum Kapitale bildet. Sollte Fisher freilich auch das Recht auf einzelne und sogar auf eine einzige Nutzleistung, die nach seiner Definition stets „income“ ist, als „capital-property“ und, nach einer Stelle in „The nature of capital“ S. 67, sogar als „capital-good“ bezeichnen wollen, was ich für gar nicht ausgeschlossen halte, so würde er die Inkonsequenz nur an eine andere, und zwar kaum weniger auffällige Stelle verlegen.

[1]) „Capital is wealth, and income is the service of wealth“; Nature of capital S. 52.

[2]) Z. B. Nature of capital S. 64.

worbenen temporären Nutzleistungen zum Geschäftskapitale jenes Unternehmers zählen würden[1]).

Fishers Art, unser Thema zu behandeln, regt aber endlich noch eine letzte Reflexion an, die ich nicht unterdrücken möchte. Sie scheint mir nämlich im letzten Grunde durch einen Gedanken inspiriert, der auch sonst in unserer Kontroverse nicht ohne Einwirkung geblieben ist, der mir aber von niemand Anderem so bewußt vertreten und so unerschrocken bis in seine äußersten Konsequenzen verfolgt worden zu sein scheint, als von Fisher. Es ist der Gedanke, daß die umfassendsten Begriffe zugleich die fruchtbarsten sind, und daß man, wenn man nicht Verwandtes künstlich auseinanderreißen will, „wie auf einer schiefen Ebene gleitend" seine Begriffe durch eine immer weitere Interpretation, die man ihnen gibt, immer umfassender zu gestalten gedrängt wird, so lange bis sie endlich das weiteste Ganze umfassen. „Das Ganze ist einfacher als seine Teile"[2]).

Hieran ist sicher richtig, daß man die umfassendsten Begriffe zu bilden nicht unterlassen darf; und ebenso ist zuzugeben, daß jede Gruppeneinteilung innerhalb eines noch weiteren Ganzen — eben weil es sich nur um Gruppen innerhalb einer noch größeren Gemeinschaft handelt — einigermaßen Verwandtes und Gleichartiges wird auseinanderscheiden müssen. Gewiß besteht zwischen den produzierten Produktionsmitteln, denen ich den Namen des Kapitales vorzubehalten vorschlage, und dem natürlichen Produktionsfaktor Grund und Boden in sehr wichtigen Belangen eine Übereinstimmung, und ein ähnlich großes Maß von Übereinstimmung verbindet auch die Einkünfte, die aus beiden abgeleitet werden. Ein gewisses — obwohl sicherlich geringeres — Maß von Verwandtschaft wird ferner beide auch mit dem persönlichen Produktionsfaktor Arbeit und dem aus diesem fließenden Einkommen verbinden. Und schließlich wird auch die Art von Nutzen, die die dem Gütererwerb dienenden Gütergattungen bringen, in gewissen Belangen einige Verwandtschaft mit jener Art des Nutzens aufweisen, welche die der unmittelbaren Bedürfnisbefriedigung dienenden Güterarten ihrem Eigner in seiner Wirtschaft bringen. All dies erfordert sicherlich, daß auch die weiteren

---

[1]) Eine genaue kritische Erörterung des Fisherschen Einkommensbegriffes, die wegen der Wichtigkeit des Themas und wegen der Autorität des Urhebers nicht ausbleiben kann, wird voraussichtlich massenhafte Schwierigkeiten und Inkongruenzen zutage fördern. Ein Anfang dazu ist schon gemacht. Mehrfachen zerstreuten kritischen Bemerkungen, die von verschiedenen Autoren namentlich in amerikanischen Fachzeitschriften vorgebracht wurden, ist in den letzten Tagen des Jahres 1907 eine kritische Diskussion des Themas „Are savings income?" auf dem Jahres-Meeting der American Economic Association gefolgt; siehe die Publikationen dieser Gesellschaft, Nummer vom April 1908 S. 21—58. Meine eigenen Bedenken gehen vielfach noch weiter. Vielleicht wird sich mir an einem anderen Orte Gelegenheit bieten, sie genauer auszuführen.

[2]) Nature of capital S. 57 und 65, Note 2.

und weitesten Verwandtschaften erkannt und in entsprechend weiten Begriffsbildungen auch anerkannt werden. Die Frage kann nur sein, ob die weiteren Begriffe statt der engeren Begriffe oder neben ihnen zu bilden seien?

Diese Frage ist aber gar nicht kontrovers. Denn die erstere Konsequenz will ja Fisher selbst gar nicht ziehen. Auch er verschließt sich nicht der Erkenntnis, daß die engeren Gruppen durch irgend welche, jeder von ihnen eigentümliche Besonderheiten sich untereinanedr absondern, und er ist vollkommen bereit, auch diese engeren Einteilungen unter besonderen Namen zu ziehen[1]).

Nüchtern betrachtet, schrumpft daher die Frage, die bei diesem Sachverhalt überhaupt noch Anlaß zu Differenzen geben kann, auf den ungleich minder wichtigen, rein terminologischen Streitpunkt zusammen, unter was für einem Namen die umfassenderen Begriffe neben den engeren zu bilden sind; es fragt sich, ganz konkret gesprochen, darum, ob es etwa in der Tragweite jener Erwägungen liegt oder liegen kann, daß auch Namen, die vorher in mehr oder weniger feststehender Sprachübung einer engeren Gruppe zugehörten, einem stetig fortgesetzten Aufblähungsverfahren unterzogen und schließlich dem allerumfassendsten Ganzen zugeeignet werden müssen, oder ob für die Benennung des letzteren innerhalb der verfügbaren Terminologie auch in anderer Weise vorgesorgt werden darf?

Hat man einmal dies als die wahre Natur des erübrigenden Streitpunktes erkannt, dann wird, wie ich glaube, auch sofort klar, das jene Erwägungen für diesen Streitpunkt keinerlei Kraft oder Belang haben. Denn jene materiellen wissenschaftlichen Interessen, die auf die Bildung der umfassendsten Begriffe drängen, werden durch die Bildung eben dieser umfassendsten Begriffe, und nicht durch einen bestimmten Namen derselben befriedigt. Und umgekehrt wird die Auseinanderscheidung verwandter Erscheinungen, die von jeder Bildung engerer Begriffe unzertrennlich ist, auch dadurch nicht vermieden, daß man dem engeren Begriff einen bestimmten Namen entzieht und ihm dafür einen anderen geben muß. Die rein terminologische Frage, mit welchem Namen jeder einzelne der jedenfalls zu bildenden und zu benennenden engeren und weiteren Begriffe zu bezeichnen ist, ist vielmehr einfach nach den Rücksichten der terminologischen Zweckmäßigkeit und darunter insbesondere auch der terminologischen Ökonomie zu entscheiden[2]). Die diesem Be-

---

[1]) „It is not, of course, denied, that „stock" falls into several more or less distinct groups" (S. 65 Note 2). Und Fisher zieht selbst eine solche besondere interessante Einteilung, von der sofort noch die Rede sein soll, auf S. 5 seines Buches.

[2]) Daß diese Zweckmäßigkeitsgründe einen Bedacht auf etwa wirklich vorliegende zwingende Gründe der Logik oder deren wissenschaftlichen Fruchtbarkeit nicht aus-, sondern einschließen, brauche ich nach meiner Darstellung auf S. 40 nicht nochmals

reich angehörigen Erwägungen scheinen mir aber, wie ich schon zu zeigen versucht habe, die Entscheidung unbedingt gegen Fisher zu lenken. Denn die Sachlage ist die, daß jene weitesten Kreise von Dingen und Erscheinungen, denen Fisher auch die Namen Kapital und Einkommen zuwenden möchte, ohnedies schon passende Benennungen in den Ausdrücken „Vermögen“ einerseits und „Nutzleistungen“ andererseits haben, so daß, wenn auch gar keine anderen Übel oder Gefahren mit Fishers Vorschlag verbunden wären, mindestens eine verschwenderische Vergebung von synonymen Bezeichnungen vorläge, während unsere Ausstattung mit engeren Gruppennamen uns dann gleichzeitig durch ihre Dürftigkeit in Verlegenheit setzte. Zufällig hat uns Fisher selbst für diese Verlegenheiten eine Illustration geliefert, die kaum drastischer hätte ausfallen können. Nachdem nämlich Fisher den Namen Kapital dem Inbegriff aller existierender Güter vorbehalten hat, muß er nach passenden technischen Ausdrücken für die einzelnen innerhalb jenes Inbegriffes zu unterscheidenden Gütergruppen suchen; und da sieht er sich genötigt, für eine dieser Gütergruppen, und zwar just für jene, welche in genau oder wenigstens beiläufig demselben Umfange von anderen mit dem Namen Kapital benannt zu werden pflegt, den Namen des Gutes (commodity) als Spezialbezeichnung in Anwendung zu bringen. Der schließliche terminologische Erfolg der Fisherschen Vorschläge wäre also, daß, um alle Güter Kapital nennen zu können, man aufhören müßte, einen Teil der Güter auch fernerhin noch als Güter zu bezeichnen![1])

---

zu betonen. Solche zwingende Gründe für die Expansion des Namens „Kapital“ scheint mir aber das hier diskutierte Raisonnement ganz und gar nicht zu enthalten.

[1]) Nature of capital S. 5. Fisher stellt hier innerhalb des gesamten „wealth“ die Dreiteilung in „land“ (beziehungsweise einschließlich der „land improvements“ in „real estates“), in „human beings“ und in „commodities“ auf, welcher letztere Ausdruck auf „all wealth which is movable, except man himself“ eingeschränkt werden soll. Das Unzukömmliche einer solchen Einengung des Güternamens mag im Englischen, das außer dem Worte „commodity“ auch noch über das Wort „wealth“ verfügt, weniger auffallend sein als etwa im Deutschen, in welchem eine Nachahmung der Fisherschen Terminologie geradezu unmöglich wäre. Immerhin glaube ich, daß letztere auch für den Bereich der englischen Sprache eine ganz unnatürliche Einengung des sprachüblichen Sinnes des Wortes „commodity“ bedeutet, das jedenfalls Fisher selbst früher in einem alle Güter ohne Ausnahme umfassenden Sinne zu gebrauchen pflegte (siehe z. B. What is capital? S. 514) und Clark auch neuestens in einem solchen umfassenden Sinne gebraucht („Essentials of Ec. Theory“ S. 316). — Es ist nicht zu verwundern, daß Fisher von seinem, weder mit der Sachlage noch mit der Sprachübung kongruenten Ausgangspunkte gelegentlich auf Konsequenzen gedrängt wird, deren Unannehmbarkeit wohl von den meisten Lesern unmittelbar empfunden werden wird. Cannan — dessen Ansichten übrigens mit denen Fishers manche Verwandtschaft zeigen („What is capital?“ Economic Journal Juni 1897 S. 278ff.) — hatte die Doppeldeutigkeit des Ausdruckes „wealth“ und den Unterschied von Kapital und Einkommen am Vergleich zweier Leute illustriert, von denen „Smith ein großes Vermögen und ein kleines Einkommen, Brown dagegen ein großes Einkommen, aber ein kleines Vermögen hat.“

Ich gehe weiter.

Die bis jetzt besprochenen Kapitalauffassungen hatten sich von unserer sämtlich dadurch unterschieden, daß sie außer den Erwerbsmitteln auch Genußgüter in den Kapitalbegriff aufnahmen. Ich gelange jetzt zu einigen Auffassungen, die mit uns darüber einig sind, daß der Name des Kapitals irgend einem Komplex von Erwerbsmitteln zu reservieren ist, aber über die Ausdehnung dieses Komplexes von uns und untereinander abweichende Entscheidungen treffen.

Die am weitesten gehende Meinung will schlechthin alle Erwerbsmittel in den Kapitalbegriff aufgenommen wissen, nicht bloß die sachlichen, sondern auch die persönlichen: ihr gilt auch die Arbeit als Kapital. Unter etwas verschiedenem Titel: manche fassen die Leistungen der Arbeiter, andere die Arbeitskraft[1]), wieder andere die ganze Person des Arbeiters[2]) als Kapital auf. An sich steht natürlich gar nichts im Wege, sämtliche Dinge, die dem Menschen zum Erwerbe dienen, in einen einheitlichen Begriff zusammenzufassen und mit einem gemeinsamen Namen zu benennen. Eigentlich ist beides schon geleistet durch den Begriff und Namen der „Erwerbsmittel“ oder „Produktivgüter“ oder „Güter höherer Ordnung“ (Menger). Eine ganz andere Frage ist es aber, ob man für diesen Begriff zweckmäßiger Weise den Namen Kapital in Anspruch nehmen darf. Diese Frage ist meines Erachtens mit der größten Entschiedenheit zu verneinen. Erstlich könnte man der Gesamtheit aller Erwerbsmittel den Namen Kapital nur um den Preis zuerkennen, daß man ihn einer engeren Gruppe von Erwerbsmitteln, die ihn gleichfalls beansprucht, aberkennt. Nun ist jener erste Begriff mit den oben erwähnten Namen ohnedies schon ausreichend benannt, während der konkurrierende engere Begriff in hohem Grade wichtig und

---

Vom Standpunkte ausgehend, daß der Kapitalbegriff zum gesamten Einkommen korrelativ sei, gelangt nun Fisher zur Folgerung, daß ein solcher Fall gar nicht vorkommen könne. „Capital value, being simply capitalised income, Smith must have a large income if he has a large property, and Brown vice versa“ (The rôle of capital S. 534 A. 2.). Man müsse nämlich bei der scheinbar weniger begüterten Person, die ein großes Einkommen aus ihrer persönlichen Tätigkeit ableitet, auch die eigene Person selbst, „the human being“, welche jene Tätigkeit entfaltet, zum Kapital und zur property hinzurechnen. Aber abgesehen von dieser Konstruktion, für welche Fisher schwerlich die Empfindung vieler Leser auf seiner Seite haben wird, kann ja die Inkongruenz von property und income auch darin ihren Grund haben, daß jemand einen zwar großen, aber ertraglosen Güterbesitz hat, z. B. wertvolle Baugründe oder ererbte Familienjuwelen. Muß hier gleichfalls der „large property“ a „large income“ entsprechen oder, wenn das Einkommen klein ist, deswegen auch die „property“ klein sein?

[1]) B. Z. Adam Smith II, 1; Umpfenbach „Das Kapital in seiner Kulturbedeutung“ 1879 S. 19ff.; Say, „Cours complet“, I. Teil, X. Kapitel; in neuerer Zeit z. B. Marshall und Einarsen.

[2]) Ebenfalls Say „Cours complet“, I. Teil, XIII. Kap.; McCulloch, „Principles“, 1. Aufl. p. 319, 5. Aufl. p. 294f., Walras, „Eléments d'Ec. Pol.“ p. 217, J. Fisher.

sonst namenlos ist. Selbst wenn also die Frage sonst noch ganz offen wäre, müßte sie aus Gründen terminologischer Ökonomie gegen die Gesamtheit aller Erwerbsmittel entschieden werden. Allein die Frage ist gar keine offene mehr: sie ist schon präjudiziert durch die übereinstimmende Sprachübung von Wissenschaft und Volk. Wissenschaft und Volk haben sich längst gewöhnt, gewisse große soziale Probleme unter dem Schlagwort des Kapitals abzuhandeln und haben dabei nicht einen die Arbeit mit umfassenden Begriff, sondern einen Gegensatz zu ihr im Auge gehabt. Kapital und Arbeit, Kapitalismus und Sozialismus, Kapitalzins und Arbeitslohn wollen wahrhaftig keine harmlosen Synonyma sein: sondern sie sind Schlagworte für die denkbar stärksten sozialen und ökonomischen Kontraste.

Wohin soll es nun führen, wenn man auf einmal anfängt, auch die Arbeit Kapital zu nennen? Im günstigsten Fall zu einer unzweckmäßigen terminologischen Neuerung. Dieser günstigste Fall würde dann eintreten, wenn alle Welt der Neuerung sich einmütig anbequemen, und zwar mit dem Bewußtsein anbequemen würde, daß es sich dabei um eine terminologische Neuerung und um nichts weiter handelt. In diesem Fall würde man darüber vollkommen klar bleiben, daß durch die Vereinigung unter einem gemeinsamen Namen die reellen Gegensätze, die die Arbeit von dem heute so genannten Kapital trennen, nicht im mindesten überbrückt werden, man würde nach wie vor auf diese Gegensätze aufmerksam sein und die sozialen Probleme, zu denen sie Anlaß geben, vorurteilsfrei bearbeiten. Ein materieller Schaden würde also der Theorie nicht erwachsen außer der Unbequemlichkeit, daß man für das Hauptobjekt dieser Untersuchungen keinen Namen mehr hätte: denn natürlich müßte man von dem Augenblick, als man die Arbeit zum Kapitale rechnet, aufhören, ihr ihr soziales Widerspiel unter dem Namen Kapital entgegenzusetzen.

Dies wäre der günstigste Fall; leider aber auch der unwahrscheinlichste. Viel wahrscheinlicher ist es, daß die Verschmelzung der Namen auch Verwirrung in die Sache bringt. Geben wir uns keiner hochmütigen Täuschung hin: Namen und Schlagworte üben auch unter uns immer eine mächtige Wirkung. Auch unter uns liebt man es so sehr, unbequeme Gegensätze zu verkleistern, dornige Probleme zu vertuschen. Wie sollte man sich die köstliche Gelegenheit dazu entgehen lassen, die der neue Sinn des Wortes Kapital bietet? Zwischen Kapital und Arbeit, heißt es bisher, gibt es Disharmonien, Kontraste, Konflikte. Nichts da! Ein einziges glückliches Wort löscht alle Kontraste aus: das vermeintlich Entgegengesetzte ist ja einerlei Art, die Arbeit ist ja selbst Kapital, Arbeitslohn und Kapitalzins sind im Grunde eins!

Man glaube nicht, daß ich scherze, wenn ich solche Meinungen ernsten Gelehrten in den Mund lege. Die Literaturgeschichte weist sie leider nach, und zwar eben bei solchen Schriftstellern, welche auf die unglückliche

Idee kamen, die Arbeit in Kapital umzutaufen. Da ist vorerst McCulloch. Er stellt sich den Arbeiter als ein Stück stehendes Kapital, als eine Art Maschine vor. Hat er so die Scheidewand zwischen Kapital und Arbeit niedergerissen, so zieht er alsbald die Konsequenz und läßt auch keinen Unterschied zwischen Kapitalzins und Arbeitslohn mehr zu: auch sie sind ihm von einerlei Art. Nur weiß er — in ebenso bezeichnender als drolliger Weise — nicht recht, ob er den Kapitalzins aus dem Arbeitslohn oder umgekehrt den Arbeitslohn aus dem Kapitalzins erklären soll. Er hilft sich damit, daß er jeden aus dem anderen erklärt. Er setzt zuerst des langen und des breiten auseinander, wie der Kapitalzins eigentlich nichts anderes sei als der Lohn für eine „aufgehäufte frühere Arbeit", um ein anderesmal wieder das Wesen des Arbeitslohnes dadurch der Einsicht näher zu rücken, daß er ihn für einen Kapitalgewinn nebst einem Zuschlag für die Abnützung der „Maschine, genannt Mensch", erklärt[1]). Daß er mit einem solchen Hinüber-Herüber eigentlich keines der beiden Phänomene erklärt, scheint er nicht geahnt zu haben.

Die abgeschmackten Lehren McCullochs sind im Begriffe, der verdienten Vergessenheit anheimzufallen. Allein wenn ich mich nicht täusche, droht uns ihre Auferstehung in veränderter Gestalt. Gerade in der jüngsten Zeit[2]) tauchen nämlich verwandte Meinungen in jener bedenklichen plötzlichen Häufigkeit wieder auf, welche allemal ein Zeichen ist, daß eine Idee der Zeit sozusagen im Blute liegt, daß sie eine Modeidee zu werden verspricht. Wir müssen uns fast gleichzeitig und fast mit denselben Redewendungen von Weiss, von Dargun und von Ofner belehren lassen, daß jeder Arbeiter ein Kapital repräsentiert, das gleich ist seinen Erziehungskosten, vielleicht 1000 Taler beim gemeinen, 3000 Taler beim qualifizierten Arbeiter; oder auch nach einer anderen Schätzungsmethode, gleich ist dem kapitalisierten Reinertrage seiner Jahresarbeit. Sein Lohn sei daher eigentlich eine Art Kapitalmiete und müsse geradeso wie jede andere Kapitalmiete mindestens folgende drei Bestandteile enthalten: 1. den Ersatz der Instandhaltungskosten der Maschine Mensch, im Existenzminimum; 2. eine Amortisationsquote, in den Prämien der Altersversicherung; und überdies 3. einen Reinzins, der vom Kapitalswert der Maschine Mensch nach dem gemeinen Zinsfuß zu berechnen ist[3]).

Alle Ehre den Motiven, denen diese Theorie entsprungen ist. Sie

---

[1]) Vgl. meine „Geschichte und Kritik" 2. Aufl. S. 115ff. und 4. Aufl. S. 86ff.

[2]) Geschrieben im Jahre 1888.

[3]) Fr. Albert Maria Weiss, Ord.-Priester, „Die Gesetze der Berechnung von Kapitalzins und Arbeitslohn", Freiburg 1883. Besprochen von Schäffle in der Tübinger Zeitschrift 41. Bd. S. 225ff. Dargun „Arbeitskapital und Normalerwerb", Tübinger Zeitschrift 40. Bd. S. 514ff., besonders 530—535. Ofner „Über das Rechtsprinzip des Arbeitslohnes nach herrschendem System" in den „Juristischen Blättern" 1884 Nr. 3 und 4. Engel „Der Wert des Menschen" 1883.

ist ausgedacht, um den Elenden zu helfen und alle zu versöhnen. Zwischen dem ehernen Lohngesetz, das den Arbeitern hoffnungslos nur die blanke Notdurft zuerkennt, und der Sozialistentheorie, die den Arbeitern alles und den besitzenden Klassen nichts zuteilt, hält sie die versöhnende Mitte: sie läßt den Besitzern des Sachkapitales ihre hart bestrittene Rente, sie sollen sie nur teilen mit den Besitzern des persönlichen Kapitales. Das Mitkapitalistentum des Arbeiters wird so im Munde dieser Theorie zur Zauberformel, der die goldenen Früchte der Versöhnung und Humanität entquellen. Schade nur, daß sie eben eine bloße Formel, ein Wortgepränge ohne innere Wahrheit ist! Zwar wer wollte leugnen, daß in etlichen Punkten wirklich eine Analogie zwischen einem mit Kostenvorschüssen aufgezogenen und zur Produktion gebildeten Arbeiter und einem Kapitalstücke besteht? Aber wie tief gehen diese Analogien? Tief genug, um sie gelegentlich zu einigen recht belehrenden Vergleichen zu verwerten, oder wohl auch um bei solchen Gelegenheiten, in denen auf exakte wissenschaftliche Schärfe nichts ankommt, sich das eine oder das andere Mal gestatten zu dürfen, den Arbeiter durch die Blume ein „Kapital“ zu nennen, sowie man das Kapital wohl auch oft figürlich als „vorgetane Arbeit“ oder „aufgespeicherte Arbeit“ bezeichnet. Aber bis auf den Grund des Wesens geht die Analogie nicht; insbesondere nicht zwischen Arbeitslohn und Kapitalzins. Daß das Kapital einen Gewinn abwirft, beruht auf einem ganz eigenartigen Grund, der bei der Arbeit nicht oder doch nur ausnahmsweise wirksam wird: es wird sich dies, wie ich hoffe, aus unserer Darlegung der Kapitalzinstheorie mit vollkommener Klarheit herausstellen. Soviel läßt sich aber schon jetzt sagen, daß es eine ganz sonderbare Verkehrung des Standpunktes ist, wenn man das Wesen des Arbeitslohnes deutlicher machen will durch eine Aufstützung desselben auf die Erscheinung des Kapitalzinses. Von beiden Phänomenen ist ja das des Arbeitslohnes das weitaus einfachere und einleuchtendere. Der eine gibt das wertvolle Gut Arbeit und der andere gibt ihm dafür einen Preis: man kann sich nicht leicht eine einfachere Sache vorstellen. Daß das Kapital einen Gewinn trägt, ist lange nicht so einfach: Zeuge dessen die zahlreichen Theorien, mit denen wir uns in der ersten Abteilung dieses Werkes befassen mußten und die trotz ihrer Zahl das Wesen jener Erscheinung noch immer nicht befriedigend klarzulegen vermochten. Den einfachen Vorgang, der im Arbeitslohn liegt, dadurch erklären wollen, daß man in ihn die Komplikationen des viel verstrickteren und dunkleren Vorgangs des Kapitalzinses hineindeutet, heißt also wahrlich mit der Kirche um's Kreuz ziehen. Der Wert dieser Deuteleien erhält überdies noch dadurch eine drastische Illustration, daß, wie wir wissen, gleichzeitig zahlreiche Schriftsteller bestrebt sind, umgekehrt das Wesen des Kapitalzinses dadurch dem Verständnis näher zu rücken, daß sie ihn für eine eigentümliche Gattung des Arbeitslohnes erklären: wo also jene das

Rätsel sehen, erblicken diese die Lösung, und wo jene die Lösung suchen, darin erblicken diese das Rätsel! Welcher Grad von Unklarheit über die zu lösenden Probleme verrät sich unwillkürlich in solch wechselndem Tappen![1])

Fassen wir zusammen. Die Arbeit in den Kapitalbegriff einzubeziehen, ist im günstigsten Fall ein unzweckmäßiger, im ungünstigeren, leider zur Wirklichkeit gewordenen, ein verderblicher Gebrauch, geeignet, die terminologische Konfusion zu verewigen, falschen Analogien Tür und Tor zu öffnen und die Klarheit des Denkens gerade in jenen Fragen zu verwirren, die zugleich die schwierigsten und die wichtigsten der heutigen Sozialwissenschaft sind. Wir werden uns daher mit aller Energie, und ich hoffe auch mit allseitiger Zustimmung für die Ausschließung der persönlichen Erwerbsmittel aus dem Kapitalbegriffe entscheiden[2]).

Die nächste Etappe der Kontroverse führt uns vor die Frage, ob nur die zum Erwerbe dienenden Arbeitserzeugnisse, die „vorgetane aufgehäufte Arbeit", oder auch der Grund und Boden zum Kapitale zu schlagen ist. Beide Meinungen nehmen den Namen des Kapitales für einen wichtigen und fruchtbaren Begriff in Anspruch. Grund und Boden hat mit den „produzierten" Erwerbsmitteln sachlicher Natur gegenüber der Arbeit jedenfalls so viel gemeinsam, daß sich eine Zusammenfassung beider in einen einheitlichen Begriff wohl rechtfertigt. Ebenso hat das Einkommen, das aus beiden Arten von Erwerbsmitteln fließt, in vielen wesentlichen Stücken die gleiche Natur, was gleichfalls eine begriffliche Vereinigung wünschenswert macht. Andererseits gehen aber doch auch in vielen wesentlichen Punkten Grund und Boden und

---

[1]) Es ist sehr bezeichnend, daß keiner der Autoren, die den Arbeitslohn aus dem Kapitalzins erklären, einen Versuch macht, den Kapitalzins selbst weiter zu erklären. Sie nehmen ihn einfach als gegebene Tatsache hin — mit Ausnahme von McCulloch, der ihn, das Kunststück mit verblüffender Naivität nach rückwärts wiederholend, wieder aus dem Arbeitslohn erklärt. — Sehr erfreulich ist mir, daß auch Schäffle sich den kritisierten Theorien gegenüber ablehnend verhält, obwohl ihre sozialpolitische Tendenz gewiß in seinem Sinne liegen mußte (Tübinger Zeitschrift 41, Bd. S. 225ff.).

[2]) Vgl. die im Resultate übereinstimmenden Auseinandersetzungen bei Schmoller „Lehre vom Einkommen in ihrem Zusammenhang mit den Grundprinzipien der Steuerlehre", Tübinger Zeitschrift 1863 S. 24ff., Knies „Das Geld" S. 15—22, Ricca-Salerno a. a. O. S. 28ff. und Cossa „La nozione des Capitale" (Saggi di Ec. Pol. 1878, S. 163ff.). Gegen die Sucht, den Kapitalbegriff ins Maßlose zu erweitern, hat insbesondere Cossa wahrhaft goldene Worte geschrieben. Er hebt hervor, daß man oft das Bedürfnis habe, mit einem Ausdrucke zu operieren, der in unzweideutiger Weise gerade die unmittelbar zur Produktion dienenden Produkte bezeichnet, und fährt dann fort: „Se il concetto del capitale si allarga di troppo, comprendendovi altri prodotti, o altri fattori della produzione, esso o sfuma del tutto, o non ha piú la sua ragione di essere. Si costruisce, per dir la cosa in altro modo, uno strumento od imperfetto o superfluo, il quale o non serve punto, o non serve bene. E tali categorie debbonsi senz' altro espellere, e non già moltiplicare nelle investigazioni economiche, se non vogliamo che la scienza si isterilisca in polemiche oziose e puramente nominali". (A. a. O. S. 168f.)

sonstiges Kapital ihre eigenen Wege. Jener ist unbeweglich, dieses überwiegend beweglich; jener ist eine Naturgabe, dieses ein Arbeitserzeugnis; jener ist unvermehrbar, dieses einer Zunahme fähig; der Grundeigentümer hat eine soziale und wirtschaftliche Stellung, die von der des „Kapitalisten" wesentlich verschieden ist; das Grundeigentum rechtfertigt sich aus wesentlich anderen Motiven als das Mobiliareigentum; Grund und Boden ist die spezielle Unterlage der durch viele wichtige Eigentümlichkeiten ausgezeichneten landwirtschaftlichen Produktion; das Einkommen aus Grund und Boden unterliegt, bei vielem Gemeinsamen, doch auch manchen abweichenden Gesetzen: die Grundrente z. B. steigt mit zunehmender wirtschaftlicher Entwicklung, die Kapitalrente fällt. Aus allen diesen Erwägungen — die sich leicht noch weiter ausdehnen ließen[1]) — will das anderweitige Produktivvermögen doch auch wieder gegenüber dem Grund und Boden besonders hervorgehoben werden.

So halten sich beide konkurrierenden Begriffe an Wichtigkeit und Fruchtbarkeit so ziemlich die Wage; und käme es bei der Entscheidung unserer Kontroverse nur auf jene Eigenschaften an, so könnte man in der Tat die Entscheidung nach Willkür fällen. Setzt man jedoch die vergleichende Prüfung rücksichtlich der übrigen terminologischen Zweckmäßigkeitsregeln fort, die wir oben als maßgebend dargestellt haben, so stößt man auf einige Punkte, in denen der Komplex der produzierten Erwerbsmittel vor seinem Konkurrenten einen entschiedenen Vorzug besitzt. Zunächst gilt das von der terminologischen Ökonomie. Wenden wir nämlich den Namen Kapital allen sachlichen Erwerbsmitteln zu, so bleibt der engere der konkurrierenden Begriffe und auch der mit ihm korrespondierende Einkommenszweig trotz ihrer Wichtigkeit ganz namenlos; wir besitzen, wenn wir die Namen Kapital und Kapitalrente anderweitig vergeben haben, weder für den Inbegriff der produzierten Erwerbsmittel, noch für das daraus fließende Einkommen eine zusagende einfache Bezeichnung. Dagegen wird eine solche terminologische Verlegenheit vermieden, wenn wir den Namen Kapital den produzierten Erwerbsmitteln zuteilen: der Inbegriff aller sachlichen Erwerbsmittel kann dann gut und einfach als „Erwerbsvermögen" und alles daraus fließende Einkommen, nach dem Vorgange Rodbertus', als „Rente" bezeichnet werden, die sich dann schicklich in die beiden Zweige der „Grundrente" und der „Kapitalrente" unterteilt.

Einen zweiten Vorzug genießen die produzierten Erwerbsmittel in der eingebürgerten Sprachübung. Sowohl die Volks- als die wissenschaftliche Sprache gibt durch charakteristische Zeichen zu erkennen, daß sie den Grund und Boden dem Kapitale nicht einordnet, sondern entgegen-

---

[1]) Vgl. Knies „Das Geld" S. 33ff.; Schönberg im gleichnamigen Handbuch II. Aufl. I, S. 210; Roscher „Grundlagen" § 42 A. 1 und neuestens Philippovich „Grundriß" I. Bd. 6. Aufl. S. 145.

setzt. Der Sprachgeist hält deutlich die Grundherren und die Kapitalisten auseinander; Niemand wird ein Volk, das an fruchtbaren Ländereien Überfluß hat, deshalb allein „kapitalreich“ nennen; der Name Kapitalzins wird vom Volke gar nie, in der gelehrten Literatur nur von einer schwachen Minorität auf das Einkommen aus Grund und Boden angewendet; und zumal in den großen sozialen Problemen werden die Positionen des Grundbesitzes und des Kapitalbesitzes in zwei deutlich unterschiedenen Fronten angegriffen und verteidigt. — Hält man alles Gesagte zusammen, so ergibt sich, wenn auch aus wiederholt angedeuteten Gründen von einer schlechthin zwingenden Beweisführung hier nicht die Rede sein kann, doch ein erhebliches Übergewicht zu Gunsten der „produzierten Erwerbsmittel“ und gegen die Aufnahme des Grundes und Bodens in den Kapitalbegriff[1]).

---

[1]) In seinen überaus scharfsinnigen Beiträgen „Zur Theorie des Kapitales“ erhebt C. Menger gegen die im Texte vertretene Auffassung den Vorwurf, daß sie auf einer Inkonsequenz beruhe. Sie fasse nämlich die Grundstücke, auch wenn noch so viel Kapital und Arbeit auf sie verwendet wurde, immer noch als „Naturfaktor“ und nur die durch jenen Aufwand bewirkte „Amelioration“ als Kapital auf, während alle übrigen Naturdinge, z. B. wild gewachsene Baumstämme, Früchte, gefundene Edelsteine, von dem Augenblicke an, als überhaupt Arbeit und Kosten an sie gewendet wurden, nicht bloß rücksichtlich des durch diesen Aufwand bewirkten Mehrwertes, sondern in ihrer Totalität als „Produkte“ angesehen und dem „Kapitale“ beigezählt werden (A. a. O. S. 16f.). — Die gerügte Inkonsequenz besteht wirklich. Aber ich halte sie für eine jener zugleich unvermeidlichen und gesunden Inkonsequenzen, durch welche man im kleinen an messerscharfer Logik etwas preisgibt, um dafür im großen belangreichen Gesichtspunkten gerecht werden zu können. Ich hielte es nicht für glücklich, wenn man auf die Unterscheidung des „Naturfaktors“ von den künstlichen Hilfsmitteln der Produktion deshalb ganz verzichten wollte, weil es bei strengster Konsequenz einen reinen Naturfaktor heute überhaupt kaum mehr gibt, indem selbst so ausgesprochene Natureinflüsse wie die des Klimas schon eine künstliche Beimischung durch ändernde Einwirkungen von Menschenhand aufweisen. Menger selbst würde seine so wichtige und so berühmt gewordene Unterscheidung zwischen Gütern „erster“ und „höherer Ordnung“ kaum aufrecht halten oder wenigstens nicht in der üblichen und praktisch belangreichen Deutung aufrecht halten können, wenn er sich bei Ziehung der Grenzlinie nicht kleine Inkonsequenzen, gewisse Vernachlässigungen vernachlässigenswerter Kleinigkeiten gestatten würde; denn bei haarscharfer Konsequenz wäre nicht einmal der auf meinem Teller liegende gar gekochte dampfende Braten ein Gut erster Ordnung, weil er vor der Verkleinerung in einzelne Bissen noch nicht zum unmittelbaren Genusse geeignet ist! Und so halte ich es auch für eine gestattete und gesunde Inkonsequenz, wenn wir uns dagegen sträuben, unsere Mutter Erde, selbst wenn wir im Laufe der Jahrhunderte gar viele Arbeit an sie gewendet haben, als unser „Produkt“ aufzufassen! — Wenn Wicksell (Wert, Kapital, Rente S. 79f.), nach der andern Seite weiter gehend, alle „eminent dauerbaren“ Güter, mögen sie auch ausgesprochene „Produkte“ sein, aus dem Kapitale ausscheiden und unter dem Titel „Rentengüter“ auf die Seite des Grundes und Bodens stellen will, so scheint er mir die Grenzlinie an einem Orte zu ziehen, an welchem sie zwar sicherlich denkbarer und logischer Weise auch gezogen werden kann, an welchem aber nach meinem Empfinden nicht die tiefste und wichtigste natürliche Trennungsfurche liegt.

Einige Meinungen endlich, die den Kapitalbegriff noch enger einschränken wollen, sind leicht und mit Entschiedenheit zurückzuweisen. Hieher gehört die Meinung KLEINWÄCHTERS, der zwischen den Stoffen und Werkzeugen der Produktion unterscheiden und nur die letzteren zum Kapitale rechnen will; deshalb, weil angeblich nur die Werkzeuge bei der Produktion aktiv mitwirken und uns die Produktion erleichtern, während man dasselbe von den — rein passiven — Produktionsstoffen nicht aussagen könne[1]). Allein eben diese Voraussetzung ist nicht richtig. Die Produktionsstoffe fungieren durchaus nicht bloß als „tote und formbare Masse", sondern sie entwickeln durch die in ihnen wohnenden Naturkräfte eine zwar weniger augenfällige, aber der Sache nach ebenso aktive Beteiligung am Produktionswerke. KLEINWÄCHTERS Meinung ist, wie er selbst einmal gesteht[2]), physikalisch nicht richtig, und das macht sie, da es sich um eine Frage der Produktionstechnik handelt, in der die Nationalökonomie sich auf die Naturwissenschaft stützen muß, auch nationalökonomisch unrichtig.

MARX sodann will nur jene Produktionsmittel als Kapital bezeichnen, welche in den Händen anderer Leute als der Arbeiter selbst sich befinden, und von jenen zur Ausbeutung der Arbeiter benützt werden. Ihm ist also Kapital gleichbedeutend mit „Ausbeutungsmittel". Diese Unterscheidung wäre gewiß ganz belangreich, wenn nur die Ausbeutungstheorie selbst richtig wäre. Da sie es aber, wie wir in der I. Abteilung dieses Werkes[3]) gezeigt haben, nicht ist, so fällt auch die Berechtigung der auf sie gestützten Unterscheidung.

JEVONS bezeichnet als das wahre Kapital den Inbegriff der Unterhaltsmittel für Arbeiter, ihre „Arbeitslöhne, entweder in ihrer vorübergehenden Geldgestalt oder in ihrer wahren Form von Nahrungsmitteln oder anderen unentbehrlichen Lebensbedürfnissen"[4]). Wäre dies richtig, so müßte jedes Land in dem Maße kapitalreicher sein, als in ihm der Arbeitslohn höher und der Lebensmittelpreis billiger wäre. Ein Tropenvölkchen, ohne alle Industrie, ohne Maschine, ohne Fabrik, ohne Eisenbahn, dem aber das tropische Klima die unentbehrlichen Lebensbedürfnisse in Hülle und Fülle schenkt, würde den Gipfel des Kapitalreichtums bezeichnen! — Augenscheinlich schwebte JEVONS ein sehr richtiger Gedanke vor, dem er nur eine unglückliche Form verlieh. Er verwechselte eine Bedingung der Kapitalbildung mit dem Kapitale selbst. Man kann keinen zeitraubenden, kapitalistischen Produktionsumweg einschlagen, wenn man nicht für die Zwischenzeit bis zur Reife des Produktionserfolges

---

[1]) „Die Grundlagen und Ziele des sog. wissenschaftlichen Sozialismus", Innsbruck 1885, S. 185 u. ff.

[2]) „Streng physikalisch richtig ist dies allerdings nicht . . ." (a. a. O. S. 192).

[3]) Geschichte und Kritik 2. Aufl. S. 495ff. und 4. Aufl. S. 393ff.

[4]) „Theory of Pol. Ec." II. Aufl. S. 242, 263.

mit Unterhaltsmitteln versehen ist. Aber nicht die Unterhaltsmittel und insbesondere nicht die Unterhaltsmittel allein machen schon das Kapital aus, sondern ein solches entsteht erst, wenn man den möglich gewordenen ergiebigen Produktionsumweg auch wirklich einschlägt, Maschinen, Werkzeuge, Eisenbahnen, Fabriken baut, Rohstoffe erzeugt usf. Würden die Arbeiter dagegen ihre wenn auch noch so reichlichen Unterhaltsmittel immer nur von der Hand in den Mund lebend verzehren, so bliebe die Wirtschaft augenscheinlich „kapitallos“[1]).

In besonders geringem Grad empfehlenswert erscheint mir der Vorschlag Landrys. Die Beschränkung des Kapitalbegriffes auf die Gruppe der verbrauchlichen Güter macht den Eindruck des Willkürlichen, die ausdrückliche Ausschließung der Hilfsmittel der Produktion[2]) setzt sich der traditionellen Sprachübung gleichsam in ihrem Kernpunkt entgegen; und noch unglücklicher als alles dies scheint mir die Nüance zu sein, durch welche der Kapitalbegriff denjenigen Gütern geöffnet wird, welche deshalb, weil man auf ihre Erlangung verzichtet, überhaupt gar nicht zur Entstehung gelangt sind! Die Einbeziehung imaginärer, gar nicht existierender Güter zieht den ganzen Kapitalbegriff in eine verschwommene Haltlosigkeit, die ihn zu einem wenig geeigneten Werkzeug für ein klares Denken und für prägnante, lebenswahre Vorstellungen macht. Nicht wenige der Schwächen, die dem im ganzen so verdienstlichen und scharfsinnigen Werke Landrys anhaften, scheinen mir aus dieser Quelle zu entspringen.

Sorgfältige Würdigung erheischt der Vorschlag Mengers. Es wäre in der Tat eine Lösung von überraschender Einfachheit, die zugleich mit den verlockendsten Vorteilen verbunden wäre, wenn es sich heraus-

---

[1]) Marshall glaubt, daß meiner obigen Kritik der Jevonsschen Kapitaldefinition ein „Mißverständnis“ der wahren Meinung von Jevons zugrunde liege (Principles 5. Aufl. S. 788 in der Note). Dies ist nicht der Fall. Ich weiß ganz gut, daß Jevons' wahre Meinung gewiß nicht dahingeht, daß ein Land desto kapitalreicher sei, je höhere Löhne und je mehr und billigere Lebensmittel es besitzt. Aber eben darum, weil er dies nicht meinen wollte und konnte, hätte er das Kapital nicht als Arbeitslöhne definieren sollen: es ist ein Verstoß gegen den ersten der vier auf S. 54 entwickelten Definitionsgrundsätze, den ich Jevons zum Vorwurf mache; der Wortlaut seiner Definition paßt nicht auf den Gegenstand, den er dabei offenbar im Auge hatte. — Das Mißraten der Jevonsschen Kapitaldefinition wurzelt übrigens in einem Versehen prinzipieller Natur, das inzwischen Irving Fisher mit der ihm eigenen Klarheit und Schärfe aufgedeckt hat. (What is capital? Ec. Journal Dezember 1896, S. 518ff., 523f.). Kapital ist nämlich ein Begriff, der sich auf eine in einem Zeitpunkt vorhandene Gütermasse bezieht; Arbeitslöhne, als ein Zweig des Einkommens, sind dagegen nicht ein „stock“, sondern ein „flow“, ein Begriff, der nicht mit einem Zeitpunkt, sondern mit einem Zeitraum zu tun hat. So disparate Begriffe lassen sich überhaupt nicht in Relation setzen, was Jevons in seiner Kapitaldefinition, und, in einer noch weitergreifenden Anwendung, seinerzeit die berühmte „Lohnfondstheorie“ irrtümlich getan hat.

[2]) „Nous refuserons ce nom (de capitaux) aux moyens de production en question“ (usines, machines ou matières premières); L'intérêt du capital S. 16.

stellen sollte, daß die im Volksmund lebende Auffassung vom Kapitale wirklich zugleich diejenige ist, die den Zwecken der Wissenschaft am besten, oder wenigstens überhaupt in brauchbarer Weise dienen kann. Leider hat mich eine wiederholte sorgfältige Prüfung nicht zu diesem Ergebnisse leiten können.

Ich schicke voraus, daß mir MENGER das charakteristische Moment, an das die populäre Sprachübung den Kapitalnamen anknüpft, in der Tat mit sehr glücklichem Takt herausgefunden und — mit gewissen noch zu besprechenden Ausnahmen — in wesentlich zutreffender Weise bezeichnet zu haben scheint. Die Volkssprache knüpft in der Tat — die soeben angekündigten Ausnahmen vorbehalten — den Kapitalsnamen an ertragbringende Objekte, die entweder in Geld bestehen oder in Geld vorgestellt werden. Nun ist aber das Vorstellen in Geldform eine rein subjektive, von zufälligen subjektiven Eindrücken oder Anlässen abhängige Sache. Objektiv vollkommen gleichartige, und auch in vollkommen gleichartiger Weise benützte Vermögensobjekte können in dieser Beziehung die verschiedenartigste subjektive Beurteilung erfahren. Ein Landgut z. B., das im Besitz einer Aktiengesellschaft und mit einem bestimmten Betrage in ihrer Bilanz zu Buche steht, wird sicherlich in Geldform vorgestellt und zum „Kapitale" der Gesellschaft gerechnet werden. Hat dasselbe Landgut ein Privatier kürzlich erkauft, so wird die Erinnerung an das „hineingesteckte" Geldkapital höchst wahrscheinlich dieselbe Vorstellungsweise hervorrufen. Ist es umgekehrt in langer ununterbrochener Besitzfolge von den Vorfahren ererbt, wobei lange Zeit weder Kauf noch Verkauf in Frage kam, so wird es wahrscheinlich nicht als Geldkapital vorgestellt werden: der erbgesessene Eigentümer wird sich nicht als „Kapitalist", sondern als „Grundherr" fühlen. Außer etwa, wenn wieder ein besonderer Anlaß die entgegengesetzte Vorstellungsweise begünstigt; wenn z. B. zu Zwecken einer Erbteilung eine Geldschätzung vorgenommen werden mußte, oder der Grundherr kürzlich ein Geldangebot für sein Gut erhalten, und diese Vorfälle — was wieder nach Subjektivitäten vollkommen verschieden verlaufen kann — zufällig einen derartigen Eindruck in der Erinnerung und Vorstellung des Gutsherrn zurückgelassen haben, daß er mit der Vorstellung seines Gutes regelmäßig die seines Geldwertes assoziiert, die Höhe seiner Gutsrente sich als einen Perzentsatz des Gutswertes vorstellt u. dgl. Kurz die volkstümliche Auffassung und Sprachübung ist nach Subjektivitäten schillernd. Sie wendet den Kapitalsnamen nicht stetig irgend einer, durch eigenartige objektive Merkmale bezeichneten realen Kategorie von Gütern zu, sondern sie wirft die realen Kategorien durcheinander, um der Gruppierung ein rein innerliches Moment zugrunde zu legen, welches nach außen oft gar nicht hervortritt, keinerlei praktische Wirkungen zu äußern pflegt, und in seinem eigenen Auftreten so unstetig und wechselnd sein

kann, wie überhaupt die Äußerungen der menschlichen Vorstellungskraft und Phantasie[1]).

Es fragt sich nun, was für ein Interesse hat die ökonomische Theorie an einem auf eine so schwankende Grundlage gestellten Begriffe? Ich glaube, sie hat an demselben gar kein Interesse. Für die Erklärungsaufgaben, die sie auf den Gebieten der Produktion und der Verteilung zu lösen hat, hat sie wohl immer Ursache, die verschiedenen Gruppen von Gütern nach einem anderen Kriterium zusammenzulegen und auseinander zu teilen als nach dem Umstande, ob sie der jeweilige Eigentümer in seinem Geiste oder selbst in seiner Buchführung einem Geldbetrage gleichsetzt. Das Problem des aus dem „Kapitale" abgeleiteten Einkommens grenzt sich sicherlich nicht für das in Geld vorgestellte Erwerbsvermögen besonders ab: eine Fabrik oder ein Landgut, deren Wert sich der Eigentümer in Geldform vorstellt, trägt gewiß weder aus einem anderen Grunde noch in einem anderen Ausmaß Rente, als wenn dem Eigentümer die Geldvorstellung fremd ist. Ebenso wird, wenn es sich um die Untersuchung der Funktion des Kapitales in der volkswirtschaftlichen Produktion handelt, sicherlich niemand behaupten wollen, daß eine dem Geldkalkül unterworfene Werkstätteneinrichtung oder landwirtschaftliche Betriebsanlage auf die Produktion wesentlich anders einwirkt, als

---

[1]) Daß die populäre Auffassung den Namen Kapital nicht mit strenger logischer Konsequenz vergibt, sondern einen großen Raum für schwankende subjektive Eindrücke läßt, gibt auch MENGER zu, indem er z. B. ausdrücklich hervorhebt (a. a. O. S. 41f.), daß manche Landwirte nur einen Teil ihres Erwerbsvermögens, etwa nur ihr landwirtschaftliches Betriebsvermögen „unter den Gesichtspunkten des geldwirtschaftlichen Kalküls erfassen", während ihr (etwa ererbter) Immobiliarbesitz für sie zwar Produktivvermögen, aber nicht Kapital ist; daß dagegen für andere Landwirte, die auch schon in ihren Immobilien Kapitalsanlagen erblicken, jener Gegensatz nicht vorhanden sei. Wenn MENGER hiebei darauf Gewicht legt, daß diese schwankende Auffassung eben nur einem Übergangsstadium, der Epoche des Überganges vom naturalwirtschaftlichen zum geldwirtschaftlichen Betriebe, eigentümlich sei, so ist das ohne weiteres zuzugeben, jedoch ein doppeltes dazu anzumerken; erstens, daß wir uns gerade jetzt in diesem Übergangsstadium befinden und daß demnach für die Frage, ob die Wissenschaft den volkstümlichen Sprachgebrauch ihrer eigenen Kategorisierung zugrunde legen soll, eben auch nur der mit jenen Schwankungen noch behaftete Sprachgebrauch unserer jetzigen Epoche in Betracht kommt; und zweitens, daß nach Überwindung jenes Übergangsstadiums, nach universeller Annahme der Geldkalkulation zwar dieses Schwanken beseitigt, dafür aber auch dasjenige Begriffsmerkmal, auf dessen Hervorhebung die ganze Eigenart des volkstümlichen Kapitalbegriffes beruht, seiner auszeichnenden Kraft völlig entkleidet, und jener Begriff selbst zu einem simplen Synonymum eines anderen Begriffes herabgesunken sein wird, gegen dessen Verschmelzung mit dem Kapitalbegriffe sich niemand lebhafter zur Wehr gesetzt hat als MENGER selbst (a. a. O. S. 5ff.). Es ist dies der Begriff des „Erwerbsvermögens". Denn wenn es kein nicht in Geld kalkuliertes Erwerbsvermögen mehr geben wird, wird der Begriff des in Geld kalkulierten Erwerbsvermögens (die reservierte Domäne des heutigen populären Kapitalbegriffes) mit dem des Erwerbsvermögens schlechthin identisch sein.

wenn sich ihr Wert in der Vorstellung des Eigentümers nicht in Geldform spiegelt. Vielmehr greifen offensichtig alle Lehrsätze, welche sich in bezug auf das Verhältnis des „Kapitales" einer Volkswirtschaft zu ihrer Produktion aufstellen lassen, ebenfalls über die Grenze des in Geld vorgestellten Erwerbsvermögens hinüber; und, was mir sehr beachtenswert erscheint, es greift hier auch schon der volkstümlich gewordene Sprachgebrauch deutlich über dieselbe Grenze hinüber. Es ist auch außerhalb der fachwissenschaftlich gebildeten Kreise heute kaum jemandem die Vorstellung fremd, daß der Besitz eines reichlichen Kapitales die volkswirtschaftliche Produktion befördert oder befruchtet. Und wenn man nachforscht, was sich die Leute bei dieser Ideenkombination unter Kapital vorstellen, so wird man bei einem Bruchteil von ihnen vielleicht noch die krasse merkantilistische Vorstellung von Summen baren Geldes, bei allen aber, die über diese Stufe einmal hinausgekommen sind, die Vorstellung von irgend einer realen Kategorie von Gütern antreffen, und zwar sicherlich ohne Unterschied dessen, ob diese realen Güter in Geldform gerechnet werden oder nicht. Wenn ein Laie von der Vermehrung des Kapitales in einem Volke spricht, so denkt er gewiß nicht etwa an eine bloße Ausbreitung der Geldrechnung, obschon diese buchstäblich eine „Vermehrung der in Geld kalkulierten Teile des Erwerbsvermögens" zur Folge hätte, sondern sicherlich nur an eine reale Vermehrung des Erwerbsvermögens oder gewisser Kategorien desselben, wobei er aber wiederum sicherlich das Kriterium der Vermehrung des Kapitales nicht weniger dann erfüllt finden wird, wenn die vermehrten Bestände der betreffenden Güterkategorien von ihrem Eigentümer nicht der Geldrechnung unterworfen werden, als wenn dies der Fall ist.

Mir scheint daher, daß diejenige Vulgärauffassung vom Kapitale, welche Menger als wissenschaftliche Auffassung zu konservieren wünscht, nur eine Durchgangsstufe darstellt, über welche heute die Vorstellung und Sprachübung des gewöhnlichen Lebens in wichtigen Relationen selbst schon hinausgegangen ist, um sich jener in der Wissenschaft seit den Zeiten von Smith üblich gewordenen Auffassung anzunähern, die den Begriff und Namen des Kapitales an irgend eine nach objektiven Merkmalen bestimmte Kategorie von Gütern vergibt. Da mir nun in der Tat den Bedürfnissen der Wissenschaft nur durch eine Unterscheidung der letzteren Art gedient zu werden scheint, so kann ich umsoweniger glauben, daß sich die Wissenschaft mit dem vorgeschlagenen Zurückgreifen auf eine nicht mehr völlig aktuelle Entwicklungsphase des populären Sprachgebrauches wird zufriedenstellen können[1]). —

---

[1]) Van der Borghts verwandter Vorschlag, den Kapitalbegriff auf das „Geldkapital" einzuschränken („Ein Vorschlag zur Lehre von den Produktionsfaktoren Natur und Kapital", Jahrb. für Nat.-Ök. u. Statistik, III. F. 26. Bd. [1903] S. 596ff.)

Marshalls Vorschläge halten, soweit sie sich auf den Begriff des „Individual-Kapitales“ oder „trade capital“ beziehen, eine Art Mitte zwischen den Auffassungen Fishers und Mengers. Mit Fisher kommt Marshall in der Anlehnung des Kapitalbegriffes an den des Einkommens, mit Menger in der Anknüpfung an den merkantilistisch gefärbten Sprachgebrauch des Alltagslebens überein. Indem ich mich auf das bereits gegenüber den beiden letztgenannten Autoren Gesagte berufe, begnüge ich mich meiner Meinung Ausdruck zu geben, daß der Kreis der Güter, von denen jemand ein Einkommen in Geldgestalt erwartet, kaum eine derart interessante und innerlich zusammengehörige Kategorie eingrenzt, daß sie verdienen würde, in der wissenschaftlichen Terminologie überhaupt durch eine besondere Benennung hervorgehoben, geschweige denn mit dem vielbegehrten Namen des Kapitals vorzugsweise bedacht zu werden.

Aber auch rücksichtlich jenes anderen Güterkreises, den Marshall als „Sozialkapital“ bezeichnet, glaube ich, daß zum mindesten für einen solchen Vorzug kein ausreichender Anlaß vorliegt. Dadurch daß Marshall zum Einkommen nicht nur neu hinzu erworbene Güter, sondern grundsätzlich auch die Nutzungen rechnet, die man aus dem Eigengebrauche dauernder Gebrauchsgüter zieht, wird er, im Zusammenhang mit dem von ihm betonten Parallelismus zwischen Einkommen und Kapital, darauf geführt, in das Sozialkapital außer den Produktivgütern auch die in der Benützung ihrer Eigentümer stehenden dauernden Gebrauchsgüter grundsätzlich einzubeziehen. Er führt aber diesen Grundsatz nicht konsequent durch, sondern entschließt sich, einen Teilstrich zwischen den in Eigenbenützung stehenden Wohnhäusern, die er in den Kapitalbegriff einschließt, und den Hausgeräten, Möbeln und Kleidern zu ziehen, die er von demselben ausschließt, weil dies der Auffassung der Praxis und insbesondere der Steuerkommissäre darüber, was „einkommenbringende“ Objekte seien, am besten entspreche. Letzteres ist gern zuzugeben. Vom Standpunkte der Steuergesetze und Steuerkommissäre ist es gewiß aus praktischen Gründen berechtigt, eine Teilungsmarke zwischen solchen Objekten zu ziehen, deren Eigenbenützung, schon einzeln genommen, von erheblichem Wert und dabei leicht schätzbar ist, und solchen anderen Gebrauchsgütern, bei denen dies nicht zutrifft. Aber dieser Gesichtspunkt ist doch augenfällig dort unzutreffend, wo es sich, wie beim Begriffe des Sozialkapitales, eben nicht um einzelne Personen und einzelne Objekte, sondern um Gesamtheiten von Subjekten und Objekten handelt: die Vernachlässigung großer Massen aus dem Grunde, weil sie aus einzeln

---

wird durch gewisse Begleitumstände, die sich auf die vorgeschlagene Abgrenzung gegenüber dem Produktionsfaktor Natur beziehen, in noch höherem Grade unannehmbar gemacht. Vgl. hierüber die in diesem Punkte wesentlich zutreffenden Ausführungen Jacobys, Streit um den Kapitalbegriff, S. 104ff.

geringfügigen Teilen sich zusammensetzen, könnte sich allenfalls noch für den Begriff des Individualkapitales rechtfertigen lassen, ist aber sicherlich für den des Sozialkapitales, der sich doch auf eine Gesamtbetrachtung aufstützen muß, wenig passend; wobei ich kaum zu erwähnen brauche, daß, zusammengenommen, die in einer Volkswirtschaft existierenden, im Eigengebrauch ihrer Eigentümer stehenden Möbel und Kleider einen nach Menge und Wert ungleich belangreicheren Teil des Nationalvermögens bilden, als die im Eigengebrauch stehenden Wohnhäuser[1]).

Auf jeden Fall gelangt aber Marshall vermöge dieser kleinen, zugunsten der selbstbenützten Wohnhäuser vorgenommenen Grenzerweiterung zu einem Kapitalbegriffe, dessen Grenzlinie in noch höherem Maße künstlich und willkürlich gezogen ist, als die der meisten konkurrierenden Kapitalbegriffe, und der zugleich eine recht geringe wissenschaftliche Fruchtbarkeit besitzt. Für die Produktionslehre wohl gar keine; und auch in der Repartitionslehre scheinen mir allgemeine Sätze wohl entweder für einen um jene bewußte Gruppe verkleinerten oder aber für einen auch noch um die selbstbenützten sonstigen dauerhaften Genußgüter vergrößerten Güterkreis aufgestellt werden zu können; ich glaube aber nicht, daß sich der Giltigkeitskreis irgend einer relevanten wissenschaftlichen Erkenntnis gerade mit der von Marshall abgesteckten Grenzlinie deckt. Gerade wenn man sich mit Marshall auf den Standpunkt einer gewissen Resignation stellt; wenn man anerkennt, daß man mit keiner einzigen möglichen Gruppierung der Güter gleichzeitig allen Desideraten gerecht werden, und insbesondere niemals sich gleichzeitig an strenge Konsequenz binden und der populären Sprachübung vollkommen treu bleiben könne; und wenn man aus solchen Rücksichten für sich selbst eine gewisse Freiheit in der Vergebung des Kapitalnamens nach bloßen Opportunitätsrücksichten abgeleitet hat[2]): gerade dann, glaube ich, hätte die Wahl auf einen Güterkreis fallen müssen, welcher den Grundsätzen einer zweckmäßigen wissenschaftlichen Terminologie und insbesondere dem Postulat der wissenschaftlichen Fruchtbarkeit glücklicher entspricht[3]).

---

[1]) Es dürfte dies selbst für die englische Volkswirtschaft, in der das Wohnen im eigenen Hause verhältnismäßig häufig ist, zutreffen; sicherlich und in noch viel höherem Grade aber für die Volkswirtschaft der meisten anderen Länder.

[2]) „Economists remain therefore free to choose their standard definition of capital with a view to their own convenience"; Marshall, Principles, 3. A. p. VII.

[3]) Es ist eine fast tragikomische Erscheinung, daß die Verfechter verschiedener Kapitaldefinitionen sich wechselseitig den gleichen Vorwurf der Belanglosigkeit des empfohlenen Begriffes machen. Während ich selbst diesen Vorwurf gegen Marshall zu erheben mich gezwungen sehe, spricht Marshall das gleiche Urteil über meine Abgrenzung des Kapitalbegriffes aus (3. Aufl. S. 151f., 5. Aufl. S. 790 Note 1). Ich erblicke hierin einerseits ein Zeichen der großen, in der Sache selbst liegenden Schwierigkeit, welche es wohl überhaupt unmöglich macht eine allen Desideraten völlig ent-

Ich kann schließlich die Bemerkung nicht unterdrücken, daß Marshall mir auch die Ausdrücke „individual“ und „sozial“ zur Bezeichnung der zwei von ihm selbst unterschiedenen Varianten des Kapitalbegriffes in wenig glücklicher oder charakteristischer Weise zu gebrauchen scheint. In Wahrheit ist auch sein „Sozialkapital“ die Frucht einer echt individualwirtschaftlichen Auffassungsweise: man gelangt, nach Marshalls eigener ausdrücklicher Erläuterung, zu ihr, wenn man alle Güter rechnet, aus welchen ein Individuum ein Einkommen in demjenigen Sinne zieht, in welchem es der Steuerkommissär bei Besteuerung von Individuen versteht; und der Grund, aus welchem Marshall die Möbel und Kleider ausschließt, ist, wie wir gesehen haben, sicherlich kein solcher, welcher durch die Betrachtung vom Standpunkte der Gesamtheit diktiert oder auch nur mit ihm vereinbar wäre. In der Tat kommt Marshalls „Sozialkapital“ demjenigen Begriffe ganz nahe, den die meisten anderen Schriftsteller als „Individual-“ oder „Privatkapital“ zu bezeichnen pflegen, nämlich dem Kapitale als Verteilungsfaktor, der bei der Aneignung von Partikeln des Nationalproduktes zugunsten bestimmter einzelner Personen, als Quelle von Individualeinkommen, seine Rolle spielt[1]), während es bekanntlich sonst üblich ist, den in der Produktionslehre hervortretenden Kapitalbegriff als Sozialkapital, den in der Distributionslehre hervortretenden Kapitalbegriff dagegen als Individualkapital zu bezeichnen. In Marshalls Einteilung ist eben der echte, mit dem Produktionsproblem befaßte sozialwirtschaftliche Kapitalbegriff überhaupt nicht vertreten. —

Es erübrigen endlich noch jene Kapitalauffassungen, welche im Kapital gar nicht einen Komplex von Gütern, sondern eine über den Gütern schwebende abstrakte Größe erblicken wollen, z. B. eine Summe von Wert, wie Kühnast, oder eine Zirkulationskraft, wie McLeod. Ich habe, wie ich schon an einer anderen Stelle ausgeführt habe[2]), von solchen Idealisierungen der wirtschaftlichen Grundbegriffe im allgemeinen eine geringe Meinung. Sie sind gewöhnlich billige Auskunftsmittel, um Erklärungsschwierigkeiten, die man nicht lösen kann, zu umgehen. Will sich ein kantiger, lebenswahrer Begriff in irgend eine schwierige Erklärung nicht einfügen, so sind gewisse Theoretiker sofort bereit, ihn zu entkörpern,

---

sprechende Abgrenzung zustande zu bringen, andererseits eine Folge des Umstandes, daß es sich hier in erheblichem Grade um Rücksichten der Zweckmäßigkeit handelt, bei deren Abwägung für subjektives Ermessen ein erheblich größerer Spielraum bleibt, als in Fragen, in denen es sich um ein wahr oder falsch handelt. Ich werde übrigens den Gründen, auf die Marshall seinen Gegenvorwurf stützt, später noch näher treten.

[1]) Charakteristischer Weise bezeichnet Marshall selbst sein „Sozialkapital“ als denjenigen Kapitalbegriff, mit welchem man auch in den wissenschaftlichen Distributionsproblemen hauptsächlich zu operieren habe: z. B. 3. Aufl. S. 152, 153, Vorrede S. VII.

[2]) „Geschichte und Kritik“, 2. Aufl. S. 596ff. und 4. Aufl. S. 441ff.

wobei er dann freilich seine ungeberdigen Kanten und Ecken, dafür aber auch alle seine Kraft und Wahrheit einbüßt. Er wird zur Phrase und führt zu Phrasen. Das zeigt sich auch hier. Wollte man die Wortführer der obigen Kapitaldefinitionen beim Worte nehmen und fragen, ob im Ernste eine immaterielle Wertsumme oder Zirkulationskraft etwa Korn mahlen oder Garn spinnen oder den Boden umpflügen oder Lasten befördern kann, oder ob diese schönen Dinge nicht doch durch die gemeinen sachlichen Güter Mühle, Spinnstuhl, Pflug, Lokomotive bewirkt werden: dann würden sie wohl in bittere Verlegenheit geraten. Denn, aufs Gewissen gefragt, könnten sie kaum leugnen, daß sie unter dem Namen Kapital eigentlich doch immer an dasjenige Etwas gedacht haben, das den Menschen in ihrer Produktion arbeiten hilft und dessen derbe Körperlichkeit schlecht zur vornehm-abstrakten Definition der „Wertsumme" oder der „Zirkulationskraft" paßt. — Es ist für diese Gattung von Kapitaldefinitionen sehr bezeichnend, daß ihr Ursprung auf eine saloppe Ausdrucksweise eines in Begriffsaufstellungen wenig pünktlichen Schriftstellers zurückzuführen ist. Dieser Schriftsteller ist J. B. Say. Er nennt zuerst — ganz richtig — gewisse Arbeitserzeugnisse, die als Werkzeuge fernerer Produktion dienen, wie Aussaat, Färbestoffe, Baumwolle, Werkzeuge, Maschinen, Gebäude, Tiere u. dlg., Kapital, und ihren Gesamtwert Kapitalwert. Später macht er die Bemerkung, daß ein Kapitalwert sehr verschiedene Formen annehmen kann, z. B. von Geldstücken, Häusern, Geräten, Waren etc., und dies gibt ihm den Anlaß, „diesen Wert, sobald er in Gegenständen enthalten ist, welche zu einer produktiven Tätigkeit verwendet werden, ein Kapital zu nennen, gleichviel in welchen Gegenständen er auch enthalten sein mag"[1]). Eine widerspruchsvolle Nachlässigkeit im Ausdruck, aus der die Epigonen den Stoff zu einer ernsthaften Theorie zogen![2])

Weitaus feiner und verführerischer gesponnen, aber eben deshalb auch gefährlicher scheinen mir die Irrungen zu sein, in die Clarks Begriff des „true capital" hineinleitet. Für den wissenschaftlichen Gedanken-

---

[1]) Cours complet I. Teil, VIII. Kap. Nebenbei bemerkt hat Say in dieser und einigen schon früher zitierten Stellen nicht weniger als vier widersprechende Meinungen über den Kapitalbegriff aufgestellt. Einmal erklärt er (Kap. VIII) die zur Produktion dienenden Arbeitserzeugnisse als Kapital, dann (ebenfalls Kap. VIII) den Wert derselben, wieder einmal auch die Talente und Geschicklichkeiten der Arbeiter (Kap. X; siehe oben S. 60) und wieder einmal sogar die Personen der Arbeiter (Kap. XIII)!

[2]) Daß Theorien von so zweifelhaftem Werte sich auch der Anerkennung so tüchtiger Juristen, wie Kühnast, erfreuen, ist vielleicht dadurch zu erklären, daß die Juristen, die sich in ihrer Disziplin überwiegend mit abstrakten Vorstellungsobjekten zu befassen haben, überhaupt eine starke Neigung zu Hypostasierungen abstrakter Begriffe haben; eine Übung, die für ihr spezielles Forschungsgebiet ganz zweckmäßig sein mag, die aber in der Nationalökonomie sicher übel angebracht ist.

bau, den dieser glänzende und originelle Forscher aufgerichtet hat, bedeutet sein Begriff des „true capital“ weit mehr, als sonst ein einzelner Hilfsbegriff zu bedeuten pflegt; er ist geradezu eine Art Tragsäule des Ganzen, in die sich zahlreiche Gedankenglieder, wechselweise sie stützend und von ihr Stütze empfangend, von allen Seiten einkerben. Eine Kritik, die der sorgsam gefügten Gedankenarbeit des Autors gerecht werden soll, müßte ihm in diese Verzweigungen folgen. Dies kann in knappem Rahmen nicht geschehen. Ich habe es um der hohen und, wie ich offen gestehen will, gefährlichen Bedeutung willen, die mir jene glänzend vertretene Auffassungsweise für eine gesunde Entwicklung der Kapitalstheorie zu haben schien, mit aller Sorgfalt an anderen Orten zu tun versucht[1]). Hier muß ich mich begnügen, meine wesentlichsten Einwendungen knapp aneinander zu reihen: ob sie begründet sind, darüber mag der für die Sache sich interessierende Leser sein Urteil aus der an anderer Stelle geführten literarischen Diskussion schöpfen, zumal in der letzteren auch mein verehrter Gegner wiederholt und eingehend zum Worte gelangt ist.

Ich habe also gegen Clarks Auffassung im wesentlichen die folgenden Bedenken. Vor allem vermisse ich, trotz zahlreicher dem Gegenstand gewidmeter Paraphrasen, eine präzise und widerspruchsfreie Erklärung darüber, was das Kapital in Wahrheit sein soll, wenn es einerseits keine bloße Abstraktion, sondern etwas reell und materiell Existierendes, andererseits aber doch etwas anderes sein soll, als die dasselbe „zusammensetzenden“ Kapitalgüter. Von den untereinander kaum zu vereinbarenden Paraphrasen scheint mir nämlich ein Teil auf die Kapitalgüter selbst, ein anderer auf bloße Abstraktionen hinzuzielen[2]) — von welchen beiden aber nach der dezidierten Erklärung Clarks sein Kapital sich jedenfalls unterscheiden soll — keine aber ein reelles Drittes aufzuweisen. Ich kann auch ein solches Drittes in der Welt der Wirklichkeit nicht finden und ich glaube, daß Clark zu seiner Annahme sich doch nur durch

---

[1]) Und zwar, den beiden Hauptetappen in der Entwicklung der Clarkschen Lehren folgend, bei zwei um ein Dutzend Jahre auseinanderliegenden Gelegenheiten: das erstemal schon im Jahre 1895, in welchem Prof. Clark und ich je zwei, dieser Auseinandersetzung gewidmete Aufsätze in den Spalten des Quarterly Journal of Economics austauschten (siehe die Nummern vom Jänner und Juli, welche meine, und vom April und Oktober 1895, welche Prof. Clarks Aufsätze enthalten); und das zweite Mal unlängst in den Jahren 1906 und 1907; siehe meine Artikel „Zur neuesten Literatur über Kapital und Kapitalzins“ im 15. Bande der Zeitschr. für Volksw., Sozialpolitik und Verwaltung S. 443ff., und im 16. Bande S. 1ff., dann Prof. Clarks Entgegnung betreffend „Das Wesen des Kapitales“, ebenda S. 426ff., und meine unmittelbar anschließende Replik auf S. 441ff. Dieselben Aufsätze sind (mit einigen unwesentlichen Kürzungen) im Quarterly Journal in den Nummern vom November 1906, dann Februar, Mai und November 1907 in englischer Sprache erschienen.

[2]) Siehe oben S. 33 Note 1.

eine täuschende Dialektik, durch eine Art rhetorischer Inkarnation bloßer Denkformen verleiten ließ. An diese Herkunft scheint mir auch die ursprüngliche Fassung der Clarkschen Lehre zu erinnern, die einen abstrakten Charakter seines „Kapitales“ noch mehrfach sichtbar werden ließ[1]).

Ich glaube ferner, daß jeder Versuch, reelle Vorgänge, von denen man annimmt, daß „das Kapital“ sie bewirke, anders zu erklären als durch die Tätigkeit der konkreten Kapitalgüter, aus den Bahnen der exakten Wissenschaft heraus und in das Gebiet mystischer Spekulationen hinüberführt, von denen eine Anknüpfung an die das Erklärungswerk der Wirtschaftswissenschaft fortsetzenden Schwesterwissenschaften nicht mehr zu finden ist.

Und ich glaube endlich verschiedene wichtige Punkte der Kapitalstheorie namhaft machen zu können, in welchen Clark, so hoch ich auch seinen wissenschaftlichen Sinn und seine Forscherbegabung einschätze, den selbstgeschaffenen Versuchungen erlegen ist, in die ihn sein von der nüchternen Wirklichkeit abgewendeter Kapitalbegriff geführt hat. Er scheint mir für wichtige Fragen falsche Erklärungen vorzutragen, für die er im Wirken der Kapitalgüter keine Stütze finden kann, die vielmehr lediglich auf sein mysteriöses „true capital“ gestützt sind und deren formelle Schlüssigkeit nicht ohne allerlei dialektische Irrungen hergestellt werden konnte, zu welchen die zweideutige Stellung des „true capital“ gegenüber den Kapitalgütern, aus denen es bei aller behaupteter Wesensverschiedenheit ja doch „bestehen“ soll, nur allzu willkommene Gelegenheit bot[2]).

Diese letzteren, die eigentliche Theorie betreffenden Meinungsverschiedenheiten werden jedenfalls ihre separate Austragung vor dem Forum der zeitgenössischen Wissenschaft finden müssen. Ohne derselben vorzugreifen, möchte ich hier nur noch eine Erinnerung vorbringen, die sich strenge innerhalb des jetzt zu überblickenden Rahmens hält und zu der mir ein auffallender Zug in der Haltung jener zahlreichen zeitgenössischen Schriftsteller den Anlaß gibt, die sich mit dem Clarkschen Kapitalbegriff zu befreunden scheinen. Der letztere hat nämlich — ich sage offen, zu meiner Verwunderung — in der jüngsten Zeit einen nicht geringen und immerfort zunehmenden Anklang, zunächst unter den amerikanischen Forschern, dann aber auch anderwärts gefunden. Aber auffallender Weise hat meines Wissens keiner der zahlreichen Gelehrten, die zu ihm ihre Zustimmung erklärten oder ihn als eine glückliche wissen-

---

[1]) Siehe ebenfalls oben S. 33 Note 1.

[2]) Siehe meinen oben zitierten Aufsatz „Zur neuesten Literatur etc.“, insbesondere die Abschnitte 2, 3 und 4 des zweiten Teiles (Zeitschr. für Volksw. etc. Bd. 16, S. 3ff.).

schaftliche Errungenschaft priesen, das Bedürfnis empfunden, mit unzweideutiger Klarheit festzustellen, wozu sie eigentlich ihre Zustimmung erklären wollen. Wünschen diejenigen, die dem „value concept of capital“ adhärieren — wie der technische Ausdruck lautet, der bereits auf Clarks Auffassung geprägt wurde[1]) — sich damit zur Überzeugung zu bekennen, daß das Kapital buchstäblich eine Wertsumme, im Gegensatz zu einer Gütersumme — „value, not things“ — ist, womit sie einen Standpunkt einnehmen würden, der von dem oben gekennzeichneten Standpunkte eines Hermann, Say, McLeod oder Kühnast sich in nichts Wesentlichem unterscheidet? Oder, wenn dies ihre Meinung nicht ist, wünschen sie dieser extremen Konsequenz auf genau demselben Wege auszuweichen, auf dem sich Clark selbst von derselben zurückgezogen hat? Sind sie bereit, ohne jeden Skrupel sich genau diejenige Nüance von Gedankengängen zu eigen zu machen, vermöge deren Clark es für möglich gefunden hat, sein Kapital sowohl für „a mass of things“, als auch für „value embodied in things“, für etwas anderes als die konkreten Kapitalgüter, und doch für „a very literal und material thing“ zu erklären? Und bestand für diejenigen, die der Meinung waren, sich in diesen Gedankengängen zurecht finden zu können, gar kein Bedürfnis, bei dieser Gelegenheit etwas für die Verstärkung ihrer Faßlichkeit, etwas zur Klärung dieser doch sicherlich noch nicht ganz kristallhellen Mischung von Anschauungen und Aussprüchen zu tun?

Besonders lebhaft möchte ich bedauern, daß selbst J. Fisher, der wie kein Anderer dazu berufen gewesen wäre, kein ähnliches Bedürfnis gefühlt zu haben scheint. Zwar gehen seine Wege nicht durchaus mit Clark zusammen, wohl aber hätten ihm seine zahlreichen und umfassenden Monographien, die er dem Begriffe und den verschiedenen „Sinnen“ des Kapitales widmet und in denen er so oft und so ausdrücklich auch vom „Wertbegriffe“ des Kapitales und von den Ansichten Clarks spricht, zahlreiche und geradezu herausfordernde Gelegenheiten zu einer solchen Klarstellung geboten. Er hat leider dieselben zum Mindesten unbenützt gelassen; ich fürchte im Gegenteile, daß manche seiner nicht immer ganz klaren und auch nicht immer mit einander harmonierenden Äußerungen eher die Wirkung gehabt haben, den hier herrschenden Unklarheiten und Mißverständnissen noch mehr Nahrung zu geben. Um übrigens für die dringend erwünschte entwirrende Diskussion, die sich die rührigen amerikanischen Fachgenossen gewiß nicht entgehen lassen werden, etwas nützen zu können, muß ich diese kritischen Andeutungen wohl selbst noch deutlicher gestalten.

Fisher nimmt davon seinen Ausgangspunkt, daß das Kapital in dem einen von ihm anerkannten Sinne (= quantity of wealth existing

---

[1]) Siehe z. B. Fetter, Journal of Pol. Ec. März 1907 S. 129.

at an instant of time) eine Menge der verschiedenartigsten Güter darstellt. Eine solche „Sammlung“ heterogener Dinge könne aber als solche nicht addiert, nicht in eine Summe zusammengezogen werden. Um das zu ermöglichen, muß man ihre einzelnen Bestandteile auf eine homogene Masse reduzieren, was dadurch geschieht, daß man nicht ihre Qualitäten und Quantitäten, sondern ihre Werte in Betracht zieht. „Und dieser Wert eines Gütervorrates wird ebenfalls „Kapital“ genannt.“ Die unmittelbar anschließende Erklärung dieses Satzes führt aber Fisher zunächst doch nur zu dem keineswegs identischen Ausspruche, daß man den Wert eines Vorrates existierender Wohlfahrtsinstrumente oder „capital-instruments“, falls diese in einer gemeinsamen Einheit gemessen werden, Kapitalwert (capital-value) nennt. Und die formale Brücke zwischen diesen zwei nicht identischen Aussprüchen wird erst durch die weiter anschließende Bemerkung geschlagen, daß eine Antithese zwischen den „Kapitalgütern“ (capital-goods), welche nach verschiedenen spezifischen Maßeinheiten gemessen werden, und dem „Kapitalwert“ (capital-value) bestehe, welcher in einer einheitlichen Weise, z. B. in Dollars gemessen werde, und daß der einfache Ausdruck „Kapital“ nur als eine Abkürzung bald für den einen, bald für den anderen der beiden zusammengesetzten Namen „capital-goods“ und „capital-value“ angewendet wird. Schließlich erklärt Fisher den einfachen Ausdruck „capital“, wenn nichts anderes bemerkt werde, im Sinne von „capital-value“ verwenden zu wollen, und meint hiemit sowohl mit der Sprachübung der Geschäftsleute, als auch mit den Professoren Clark, Fetter, Tuttle u. a. in Harmonie zu sein[1]).

Zu welcher Meinung will sich Fisher hier eigentlich bekennen? —

---

[1]) Narture of capital S. 66f. Ich will dem Leser die entscheidenden Sätze im englischen Wortlaut, auf den hier viel ankommt, vor Augen stellen und hebe die markantesten durch den Druck hervor. „. . . . And this value of any stock of wealth is also called „capital“. To distinguish these two senses of capital, we call a stock, store, or accumulation of existing instruments of wealth, each instrument being measured in its own unit, capital-instruments, or capital-wealth, and we call the value of this stock, when all articles are measured in a common unit, capital-value. Similarly, a quantum of property rights existing at any instant is called capital-porperty, and its value, capital-value . . . . We have, then, a definite antithesis between capital-goods and capital-value, capital-goods being measured in various units appropriate to the various goods, as, for instance , in bushels of wheat, gallons of oil, acres of land, shares of stock, and capital-value being measured in a single uniform manner, as in dollars or other convenient units of value. The simple term „capital“ is only employed as an abbreviation of either of the compound terms „capital-goods“ and „capital-value“. The business man ordinarily uses the term „capital“ in the sense of capital-value, and hereafter, unless it is otherwise specified, the term „capital“ will be understood in this sense. In adopting this nomenclature we find ourselves in harmony with Professors Clark, Fetter, Tuttle, and others referred to in the preceding chapter.“

Die Erfahrung zeigt, daß hierüber Mißverständnisse möglich sind, und es läßt sich auch nicht leugnen, daß Fisher selbst den Keim zu solchen Mißverständnissen in seine Äußerungen gelegt hat. Wenn die wahre Meinung Fishers sich andauernd mit dem buchstäblich formulierten Satze deckt, daß der Wert eines Vorrates von Kapitalgütern „Kapitalwert" zu nennen ist, so geht Fisher über einen vollkommen harmlosen und unanfechtbaren Satz nicht hinaus, den auch ich jeden Augenblick zu unterschreiben bereit bin, der mir aber mit der Clarkschen Kapitalauffassung noch gar nichts zu tun zu haben scheint. Fisher nennt dann einfach etwas, was ein Wert ist, einen Wert. Jenen Satz kann ihm Jeder nachsprechen, der, wie ich, das Kapital mit den Kapitalgütern identifiziert, und der, ebenfalls wie ich, von Clark wegen dieser Identifizierung angegriffen wird. Der vorhandene Gegenstand sind die Kapitalgüter, diese haben einen Wert, und dieser ihr Wert heißt „Kapital-Wert". In diesem Sinne hat jede Fabrik, jedes Miethaus, jede Rentenforderung einen „Kapitalwert", ähnlich wie jedes wirtschaftliche Gut einen „Güterwert" hat. Wir befinden uns bis hieher auf völlig unverfänglichem Gebiete, und durchaus diesseits des Scheidewegs, der zu der spezifisch Clarkschen Auffassung hinüberzweigt.

Aber Fisher sagt ferner, daß man den Wert der Kapitalgüter auch selbst Kapital nenne. Will er hiemit über jenen ersten Satz hinausgehen, und wie weit? Wenn sich Fisher mit seiner begleitenden Äußerung, daß der Ausdruck Kapital nur eine Abbreviatur für den eigentlich gebührenden vollen Namen „Kapitalwert" ist, andauernd und strenge beim Wort nehmen läßt, so würde er auch hier um nichts weiter gehen, als mit jenem ersten Satze. Wenn es sich buchstäblich um nichts anderes handeln soll, als um einen abgekürzten, elliptischen Namen, dann wird ja der Gedankeninhalt durch eine solche, gewissermaßen nur phonetische Änderung gar nicht berührt. Um den Gedankeninhalt zu erfassen, muß man ja in solchem Falle statt des abgekürzten Namens jedesmal den vollen, der Sache entsprechenden Namen, den die Abkürzung im Geiste des Autors nur vertreten soll, restituieren — und damit kommen wir über den vollkommen einwandfreien Satz, daß der Wert der Kapitalgüter ein Wert ist, welcher durch den Beinamen „Kapitalwert" näher bestimmt oder qualifiziert wird, wiederum nicht hinaus. Ob der Name „Kapital" als Abbreviatur in einem solchen Sinne unter den Geschäftsleuten wirklich sprachüblich ist, scheint mir freilich äußerst zweifelhaft; und ganz sicherlich hat Clark aus seinem „true-capital" mehr machen wollen als eine bloße abkürzende, bei voller Präzision durch einen anderen Namen zu ersetzende Redewendung. Es hätte doch wahrhaftig nicht ganzer Serien polemischer Aufsätze und höchst kunstvoller darin unternommener Existenzbeweise zu dem Ende bedurft, um der Welt die Binsenwahrheit vorzutragen, daß die Kapitalgüter wirklich auch einen Wert besitzen, der korrekter-

weise „Kapitalwert“ genannt werden sollte, den sich aber Clark in minder genauer Ausdrucksweise auch als „Kapital“ schlechthin zu bezeichnen gestatten wolle. Es müssen die höchst belangreichen, die ganze Kapitaltheorie reformierenden Folgerungen, die Clark aus seiner Kapitalauffassung abzuleiten gewillt ist, im Geiste ihres Autors doch etwas mehr zur Stütze gehabt haben als eine bloße abkürzende Namensformel, von deren Gebrauch ihr Autor selbst in dem Augenblicke sich zurückziehen müßte, in welchem er seine Ausdrücke mit völliger Genauigkeit fassen wollte!

Es mußte daher vollkommen verwirrend wirken, daß Fisher in einem Atem mit den oben erwähnten Erläuterungen seiner Terminologie erklärte, sich im Gebrauch derselben mit den Professoren Clark, Tuttle und Fetter in Einklang zu wissen. Wahrscheinlich hätte unter den besonderen Umständen des Falles schon weniger als diese ausdrückliche Erklärung hingereicht, um Mißverständnisse zu säen. In einer literarischen Atmosphäre, die ganz mit Clarkschen Ideen und Clarkschen Formeln erfüllt ist, würde wahrscheinlich schon der bloße Gebrauch einer mit Clark äußerlich zusammentreffenden Terminologie bei gleichzeitiger Unterlassung einer ausdrücklichen Ablehnung der Clarkschen Deutung die Wirkung gehabt haben, viele der Leser Fishers in die ihnen so geläufigen Gedankengänge Clarks hinüberzulenken. Dazu kommen einige weitere unterstützende Parallelismen. Clark hatte seinen Kapitalbegriff als den des Geschäftslebens erklärt; Fisher erläutert den seinigen durch dieselbe Gleichstellung. Beide geben dem das Gegenstück zu den Kapitalgütern bildenden Kapitalbegriff einen ganz parallelen Vorzug dadurch, daß sie in Ermanglung einer entgegengesetzten Bezeichnung („unless it is otherwise specified“, sagt Fisher) den einfachen Namen Kapital stets auf ihn beziehen zu wollen erklären. Dabei begnügt sich aber Fisher in der Praxis regelmäßig damit, jene „Spezifikation“ stillschweigend dem Zusammenhang zu überlassen. Er gebraucht ungezählte Male auch das einfache Wort „Kapital“ ohne ausdrücklichen Kommentar in einem Sinne, in dem es etwas substanzielleres als den bloßen Wert von Kapitalgütern bezeichnen soll; und diese Gewöhnung erleichtert es den auf die Clarkschen Ideen eingeschulten Lesern, auch bei der Lektüre Fishers mit dem unkommentierten, einfachen Wort Kapital jenen substanzielleren Sinn zu verbinden, den Clark für sein Kapital bekanntlich in Anspruch nimmt: sie können ohne auffallende Störung den Fisherschen Text Clarkisch lesen. Und endlich hat Fisher, wie ich einen Augenblick später noch zeigen will, der zwischen den Kapitalgütern und dem Kapitalwert bestehenden Antithese eine schiefe und unglückliche Deutung gegeben, welche die Leser an der richtigen Erfassung des Sachverhaltes hindert und direkt die Verschwommenheiten der Clarkschen Auffassung begünstigt.

Bei so vielen äußeren und inneren Anknüpfungen an Clark hätte Fisher, um sich gegen die Vermutung zu schützen, daß er einfach den Clarkschen Kapitalbegriff zu dem seinigen gemacht habe, wohl ein Übriges tun und diese so nahe gerückte Vermutung ausdrücklich und motiviert ablehnen müssen. Wenn er dies nicht allein nicht getan, sondern umgekehrt den Einklang seiner mit Clarks Terminologie hervorgehoben hat, so konnte es gar nicht fehlen, daß er als Anhänger und Propagator der Clarkschen Kapitalauffassung angesehen wurde. Und so ist auch sein Auftreten von den ihm nahestehenden Theoretikern tatsächlich verstanden worden. Fetter preist an Fishers neuem Werk, daß es dem „neuen Begriff des Kapitales" eine starke Unterstützung gebracht habe. Er lobt die Wandlung, die Fisher aus einem ehemaligen Kritiker des Clarkschen „value concept of capital" zu dessen Anhänger gemacht habe, und er illustriert die eingetretene Wandlung speziell daran, daß Fisher früher „eine Summierung von konkreten Objekten auf Grund eines Inventares oder einer Beschreibung nach physischen Qualitäten nicht allein überhaupt für eine Kapitalsumme, sondern sogar für die primäre und wesentliche Kapitalsumme" gehalten habe, während er jetzt den Kapitalnamen für so beschaffene Gütersummen nur als eine bloße Formalität fortführe, und seine Aufmerksamkeit fast ausschließlich auf den „Wertbegriff" des Kapitales richte[1]).

Fisher hat, wie ich mit Vergnügen feststelle, das Bedürfnis gefühlt, bei einer späteren Gelegenheit gegen diese Auffassung wenigstens in einem gewissen Umfange zu deprezieren[2]), und er hat in einer noch neueren Enunziation einige Äußerungen, die zu der von mir richtig gehaltenen Auffassung stimmen, in besonders nachdrücklicher Form wiederholt[3]): aber alles das, ohne sich weder von der Clarkschen Auffassung klar loszusagen, noch insbesondere auch nur ein Wort von denjenigen Äußerungen zurückzunehmen, die seine mindestens partielle Übereinstimmung mit Clark ausdrücklich bekräftigten, und ohne endlich das Maß dieser seiner ausgesprochenen partiellen Übereinstimmung irgendwie zu erläutern. So führt uns auch Fisher aus jener unbefriedigenden Unklarheit nicht heraus, die mir meine obige Klage über das geringe Klarheitsbedürfnis der der Clarkschen Vorstellungswelt sich zuneigenden Schriftsteller abgepreßt hat.

---

[1]) Journal of Pol. Ec., März 1907 S. 129 und 135.

[2]) „Professor Fetter on capital and income", Journal of Pol. Ec., Vol. XV, No. 7 (Juli 1907) S. 423.

[3]) „Are savings income?", American Economic association Quarterly, third series, Vol. IX No. 1 (April 1908) S. 21—22: „The phrase capital-goods is used in the sense of any stock of wealth or property existing at an instance of time. The value of such a stock is called capital-value. The term „capital" is used as an abbreviation of capital-value."

Ich glaube, es wäre ein wesentlicher Gewinn für die unvermeidliche fernere Diskussion des Gegenstandes, wenn die betreffenden Autoren mittelst einer Art von Gewissenserforschung sich vor allem ein völlig klares Selbstbekenntnis über eine Grundfrage abnötigen, dann aber an dieser ihrer Entscheidung auch ohne Wanken und Schwanken in allen weiteren Konsequenzen festhalten würden: über die Frage nämlich, ob der „Produktionsfaktor Kapital", aus dessen reellem Wirken wir so viele tatsächliche Vorgänge der Produktion und der Verteilung erklären, nach ihrer Meinung einen Wert hat, oder ein Wert ist.

Vielleicht wird diese Entscheidung durch eine letzte Bemerkung erleichtert werden, zu welcher mir der seltsam verwickelte literatische Tatbestand Anlaß gibt. Fisher spricht nämlich in der oben zitierten Stelle von einer ausgesprochenen Antithese zwischen Kapitalgütern und Kapitalwert, die darauf beruhe, daß die Kapitalgüter in verschiedenen, ihrer besonderen Natur entsprechenden Einheiten, wie z. B. Bushels Weizen, Gallonen Öl, Morgen Landes u. dgl., der Kapitalwert aber in einer einzigen, gleichmäßigen Weise, z. B. in Dollars oder in anderen passenden Werteinheiten gemessen werde. Nun, ich glaube, diese Antithese ist falsch gestellt. Durch einen ganz unscheinbaren Zug in der gewählten Ausdrucksweise wirft sie die zusammengehörigen Glieder verwirrend durcheinander. Im ersten Gliede, wo die Messung an diverse physikalische Eigenschaften der Güter, an ihr Volumen, ihre Flächenausdehnung, ihr Gewicht u. dgl. gelegt wird spricht Fisher von einer Messung der Güter; und im zweiten Glied, wo die Messung an den Wert der Güter angelegt wird, spricht er nicht von einer Messung der Güter, sondern nur von einer Messung des Wertes. Bei paritätischer Paarung hätte aber Fisher entweder der Messung der Kapitalgüter nach Volumen, Gewicht, Fläche u. dgl. im ersten Gliede die Messung der Kapitalgüter nach ihrem Werte im zweiten Gliede gegenüberstellen müssen; oder, wenn er — was ich übrigens nicht für wahrscheinlich halte — vermöge eines hypersubtilen Bedenkens der Meinung war, daß im zweiten Gliede nicht die Güter, sondern nur ihr Wert der Gegenstand der Messung sei, so hätte er vermöge desselben hypersubtilen Bedenkens auch im ersten Gliede nicht die Güter, sondern nur ihre Länge, Breite, ihr Volumen, ihr Gewicht usw. als Gegenstand der Messung hinstellen dürfen[1]).

Die Nutzanwendung auf unsere Frage ist wohl deutlich. Fisher hat darin ganz recht, daß man die konkreten Kapitalgüter, so lange

[1]) Ich glaube übrigens, daß solche Skrupel vollkommen überflüssig wären. Man mißt Güter in genau demselben Sinne nach ihrem Werte, als man sie nach ihrem Gewichte mißt. Man verzollt z. B. nicht den Wert oder das Gewicht der Güter, sondern man verzollt die Güter selbst, die man zu diesem Zwecke, je nachdem der Zolltarif einen Wertzoll oder einen spezifischen Zoll vorschreibt, entweder nach ihrem Werte oder nach ihrem Gewichte u. dgl. gemessen hat.

man sie nach verschiedenen spezifischen Maßstäben mißt, nicht in eine Summe zusammenziehen kann, und daß man sie zu diesem Zwecke durch Anwendung eines einheitlichen Maßstabes „auf eine homogene Masse reduzieren" muß. Dies geschieht aber einfach dadurch, daß man dieselben konkreten Kapitalgüter nach ihrem Werte mißt, so wie ich es auch schon gegenüber Clark betont habe[1]). Es besteht nicht der mindeste Grund, warum aus Anlaß eines Wechsels im Maßstabe das zu messende Objekt selbst, die konkreten Kapitalgüter, gleichsam in der Versenkung verschwinden müßten. Es ist unberechtigt, nur die nach Volumen, Gewicht u. dgl. gemessenen Kapitalgüter „capital-goods" zu nennen; auch die nach Wert gemessenen Kapitalgüter bleiben echte, körperliche, konkrete „capital-goods". Es gibt für die wissenschaftliche Betrachtung nicht bloß entweder die nach Volumen, Gewicht u. dgl. gemessenen Kapitalgüter, oder ihren Wert, — welche beiden Größen Fisher und Fetter in Antithese stellen zu müssen glauben, — sondern es gibt auch noch ein drittes, nämlich die nach ihrem Wert gemessenen konkreten Kapitalgüter; und ich möchte es für weitaus wahrscheinlicher halten, daß dort, wo der einfache Ausdruck „Kapital" sprachüblich an etwas anderes als an die nach Volumen, Gewicht usw. gemessenen Kapitalgüter vergeben wird, man die nach Wert gemessenen Kapitalgüter im Sinne führt, als daß jener Ausdruck eine bloße Abbreviatur für den Wert selbst wäre.

Ich wäre herzlich erfreut, wenn es sich zeigen sollte, daß dies oder ähnliches auch den genannten Autoren selbst als ihre eigentliche und vielleicht sogar selbstverständliche Meinung vorgeschwebt ist — sie haben ihr ja auch, so viel ich sehen kann, nirgends ganz ausdrücklich widersprochen; — aber freilich hätte dann eher eine Absage an den Clark-schen Vorstellungskreis, als eine Zustimmung zu demselben daneben einhergehen sollen[2]).

---

[1]) „Das Kapital ist auch nach meiner Auffassung sicherlich ein ‚fund' oder ein ‚quantum of matter'; es versteht sich auch für mich von selbst, daß, wenn man über die Größe dieses Fonds sich ein Urteil bilden oder ihn messen will, man nicht etwa die Stückzahl oder das Volumen oder physikalische Gewicht der einzelnen in ihm enthaltenen Produktivgüter summieren, sondern die Messung „in terms of value", also heutzutage in Geld, vornehmen muß" (Zur neuesten Literatur über Kapital und Kapitalzins, Zeitschr. für Volkswirtschaft, Sozialpol. u. Verwaltung 15. Bd., 1906, S. 447).

[2]) Der verhältnismäßig breite Raum, den ich im Verlaufe dieses Kapitels der Auseinandersetzung mit den Meinungen der zeitgenössischen amerikanischen Fachkollegen gewidmet habe, wird trotzdem nicht als unberechtigt groß angesehen werden dürfen. Denn die amerikanische Literatur repräsentiert derzeit einen so großen Teil der Interessen und Begabungen, die überhaupt in den Dienst der theoretischen Forschung in unserer Disziplin gestellt sind, daß gar nicht zu viel Mühe daran gewendet werden kann, die Entstehung einer Scheidewand von Mißverständnissen ihr gegenüber zu hindern. Übrigens hat sich auch innerhalb der amerikanischen Literatur gegen die von mir so

4. Zusammenfassung.

Ich kehre von dieser langen kritischen Revüe zu ihrem Ausgangspunkte zurück. Sie hatte den Zweck, auf die Probe zu stellen, ob etwa irgend ein anderer der konkurrierenden Kapitalbegriffe jenen wissenschaftlichen Anforderungen, die man überhaupt an den Kapitalbegriff zu stellen berechtigt ist, besser zu entsprechen imstande ist als jene Deutung, welche unter Kapital einen Inbegriff von Produkten versteht, die nicht zu unmittelbarem Genußgebrauche, sondern zu Erwerbszwecken zu dienen bestimmt sind. Ich glaube, daß die kritische Probe gegen die konkurrierenden Deutungen ausgefallen ist. Während diese alle mindestens zu einzelnen, und viele von ihnen sogar gleichzeitig zu mehreren der entscheidenden Anforderungen in Widerstreit treten, glaube ich für jenen im Anschluß an die Smithsche Tradition von mir empfohlenen Kapitalbegriff in Anspruch nehmen zu können, daß sich an ihm alle unsere Regeln logischer und terminologischer Natur wenigstens im wesentlichen erfüllen. Er ist logisch unanfechtbar, er ist fruchtbar; so fruchtbar, daß er hierin die meisten seiner Konkurrenten übertrifft und von keinem einzigen übertroffen wird; seine Bekleidung mit dem Kapitalsnamen entspricht am besten der terminologischen Ökonomie und harmoniert mit derjenigen Sprachübung, die am allgemeinsten und festesten in der Wissenschaft und im Volke sich eingebürgert hat; und dieser Begriff ist es endlich, der am genauesten mit dem Gegenstande jener großen sozialen Probleme zusammenfällt, die unsere Zeit unter der Etikette des Kapitals zu erörtern sich gewöhnt hat: er bezeichnet in seiner Nuance als „Sozial-Kapital“ neben Natur und Arbeit das dritte Instrument der wirtschaftlichen Produktion, und in seiner Nuance als „Privat-Kapital“ neben Grundrente und Arbeitslohn die dritte Quelle individualwirtschaftlichen Gütererwerbs. Wenn irgend einer, so ist es also dieser Kapitalbegriff, der Aussicht zu haben verdient und hoffentlich auch tatsächlich Aussicht hat, am Ende aller Wechselfälle als der bevorzugte im offiziellen Sprachschatz der Wissenschaft fortzuleben.

Zwar haben gerade einige der neuesten und durch ihre Fachkenntnis berufensten Kritiker auch gegen ihn ihre Einwendungen gekehrt. Aber ich glaube, daß sie hiebei ihre Anforderungen überspannt, und aus frommen Wünschen, die ihnen überhaupt kein Kapitalbegriff, und vielleicht sogar überhaupt keine Einteilung erfüllen kann. mit Unrecht eine Einwendung

---

angelegentlich bekämpften Anschauungen eine lebhafte und gewichtige Opposition erhoben; ich erwähne nur beispielsweise die trefflichen Ausführungen Taussigs über „Capital, Interest, and diminishing returns“ im Quarterly Journal of Economics Vol. XXII, Mai 1908, S. 336ff. und das den Streitpunkt mit klassischer Kürze erfassende Diktum Carvers: „A quantum of value is no more capital than a quantum of weight is pig iron“ (in einer Literaturbesprechung im Economic Bulletin der American Econ. Association, Juni 1908, S. 116).

gegen einen bestimmten Kapitalbegriff konstruiert haben. Marshall und Fisher kommen nämlich in dem Vorwurf überein, daß sich überhaupt keine scharfe natürliche Grenzlinie zwischen Erwerbs- und Produktivgütern einerseits und Gütern des unmittelbaren Genußgebrauches andererseits ziehen lasse, auf welche Unterscheidung der obige Kapitalbegriff wesentlich aufgebaut ist. Fisher häuft ein reichliches Dutzend von Beispielen an, die teils dartun sollen, daß ein und dasselbe Gut gleichzeitig Erwerbs- und Genußmittel sein kann — wie der Wagen des Arztes, der diesem sowohl zu Spazierfahrten, als zu seinen ärztlichen Visiten dient, oder ein Ausflugsdampfer, der zugleich Frachten führt — teils wenigstens die Unmerklichkeit des Überganges von einer Kategorie zur anderen und die natürliche Gleichartigkeit der durch jene Unterscheidung zu trennenden Güter zu illustrieren bestimmt sind, wie z. B. das Beispiel vom Backherd einer Bäckerei und dem Küchenherd oder Zimmerofen eines Privathauses, der Schere eines Zinngießers und jener einer Hausfrau u. dgl.[1]) Marshall wieder weist in ähnlicher Absicht auf die Güter von ausgesprochen instrumentalem Charakter hin, die aber dennoch nicht zu einer eigentlichen Produktion von materiellen Gütern, sondern zur unmittelbaren Befriedigung persönlicher Bedürfnisse dienen, wie Hotels, Tramways, Passagierschiffe, Personenzüge, Anstalten für elektrische Beleuchtung der Privatwohnungen u. dgl. Er findet, daß ihre Einbeziehung zu einem Begriffe von großer „Vagheit“, ihre Ausschließung aber zu einem Begriffe leitet, der zwar „um eine Kleinigkeit bestimmter“ sei, aber dafür eine künstliche Unterscheidung an einer Stelle ziehe, wo die Natur keine gezogen habe, und der daher „für wissenschaftliche Zwecke ungeeignet“ sei[2]).

Das Tatsächliche, auf das sich diese Einwendungen stützen, ist vollkommen richtig. Es fließen an den Grenzen die beiden Kategorien wirklich unmerklich ineinander. Aber es wäre ein großer Irrtum, wenn man annehmen wollte, daß deshalb die betreffende Unterscheidung zweckwidrig oder wissenschaftlich unfruchtbar sein müsse. „Natura non facit saltum“: dieser Satz, den gerade Marshall als Motto über sein Hauptwerk gesetzt hat, gilt von den wirtschaftlichen Dingen nicht weniger als von den übrigen Bereichen natürlichen Geschehens. Und darum ist es hier wie dort nicht eine anzustaunende Ausnahme, sondern geradezu die fast selbstverständliche Regel, daß selbst die ausgeprägtesten Unterscheidungen, die zum Behufe eines ordnenden Überblickes über die Erscheinungen und zur Abgrenzung des Geltungsgebietes wissenschaftlicher Gesetze gezogen werden müssen, an ihren Grenzen verschwimmen. Ich will gar nicht von den Klassifikationen der beschreibenden Naturwissenschaften reden: nach dem heutigen Stande der Kenntnisse von der Ent-

[1]) „What is capital?“ S. 513.
[2]) Principles 3. Aufl. S. 151f.; besonders S. 151 Note 2.

wicklung der Arten begreift man, daß es hier gar keine anderen als verschwimmende Grenzen geben kann; und doch wird und kann sich die Zoologie es gewiß nicht nehmen lassen, auch fernerhin die Säugetiere von den Fischen, diese von den Reptilien und so fort durch alle Stufen einer ununterbrochenen Entwicklungsfolge zu unterscheiden. Ja sogar die Grenzlinie der noch viel fundamentaleren Unterscheidung zwischen Tier und Pflanze ist bekanntlich eine nichts weniger als deutlich ausgeprägte: kann darum die Wissenschaft auf die Ziehung dieser Grenze verzichten? Oder hört die Unterscheidung der Physiologen zwischen dem männlichen und weiblichen Geschlecht, oder die Unterscheidung der Staatsrechtswissenschaft zwischen Staatsbürgern und Fremden deswegen auf, eine fruchtbare und unentbehrliche zu sein, weil es auch Hermaphroditen und „Sujets mixtes" gibt? Und gehen nicht auch die drei Aggregationszustände, die der Physiker unterscheidet, der feste, der tropfbar flüssige und der gasförmige, durch ganz unmerkliche Nüancen ineinander über, und ist nicht trotzdem der Physiker gezwungen, jene Unterscheidungen nicht bloß zu beschreibenden Zwecken zu ziehen, sondern auch gewisse besondere, von einander inhaltlich abweichende Gesetze aufzustellen, die nur für die starren, beziehungsweise nur für die tropfbar flüssigen Körper, oder endlich nur für die Gase gelten, und deren Geltungsgebiete sich sohin nach eben jenen verschwimmenden Grenzlinien scheiden?

Geradeso steht es nun auch auf dem Gebiete der wirtschaftlichen Erscheinungen. Was die Hermaphroditen für die physiologischen, und die „sujets mixtes" für die staatsrechtlichen Einteilungen, das und nicht mehr bedeuten Fishers frachtführende Vergnügungsdampfer usw. für unsere wirtschaftliche Einteilungsfrage. Trotz ihrer Existenz gibt es innerhalb unseres Gütervorrates nicht leicht eine belangreichere, unentbehrlichere und auch für wissenschaftliche Zwecke fruchtbarere Unterscheidung als jene zwischen Erwerbs- und Genußmitteln. Ich kann mir eine ökonomische Wissenschaft gar nicht denken, die nicht zwischen Produzieren und Konsumieren, zwischen Erwerben und Verzehren unterschiede: und doch fließen, wie einmal Sulzer ebenso drastisch als zutreffend gezeigt hat, auch diese Begriffe an ihrer Grenze ineinander; wie weit soll die produktive Tätigkeit z. B. bei der Befriedigung unseres Nahrungsbedürfnisses reichen, und wo das „Konsumieren" beginnen? beim Kochen der Speisen, bei dem Auftragen derselben, beim zum Munde Führen, oder erst beim Verkauen und Verschlucken?[1]) Auf eben dieselbe verschwimmende Teilungslinie ist ferner doch auch Mengers berühmte Unterscheidung von Gütern erster und höherer Ordnung gebaut — eine Unterscheidung, die so unendlich viel zur Ordnung unserer Gedanken

[1]) Die wirtschaftlichen Grundgesetze in der Gegenwartsphase ihrer Entwicklung, Zürich 1895, S. 7f.

über die Zusammenhänge der Produktion und der Wertbildung unserer Güter beigetragen hat, und die sicherlich kein Theoretiker fernerhin wird missen wollen; und welche große und wohlverdiente Rolle spielt nicht in unserer Wissenschaft und gerade auch bei ihrem so wohlberufenen Interpreten Marshall die Unterscheidung zwischen „short period-prices“ und „long period-prices“, von momentanen Markt- und normalen Dauerpreisen: und doch ruht diese Unterscheidung, welche nicht bloß zu beschreibenden Zwecken gruppiert, sondern Geltungsgebiete von Preisgesetzen verschiedenen Inhaltes teilt, auf einer Teilungslinie zwischen „kurzen“ und „langen“ Perioden, wie sie verschwommener, künstlicher, schwankender gar nicht gedacht werden kann!

Mit einem Worte, man darf nicht vergessen, daß der Zweck und die Tragweite von Grenzlinien nicht darin liegt, die Grenzdörfer, sondern die Reiche gut zu teilen. Läßt sich beides in gleicher Güte vereinigen, um so besser: versagt aber die Natur der Grenzgebiete eine von Natur aus charakteristische, haarscharfe Grenzlinie, dann wird man nicht darauf verzichten, die Reiche zu teilen, sondern man wird eine mehr oder weniger künstliche Grenzlinie an einer Stelle ziehen, wo sie für die Hauptsache möglichst gut passend, und für das lokale Detail möglichst wenig unpassend ist. Solche in der Hauptsache gute, im Verhältnis zu den Grenzobjekten mehr oder weniger künstliche, vor allem aber für die wissenschaftlichen Zwecke ganz und gar unentbehrliche Grenzlinien sind die Unterscheidungen zwischen Produzieren und Konsumieren, zwischen Erwerbs- und Genußmitteln, zwischen Gütern erster und höherer Ordnung, zwischen short period- und long period-prices und viele andere Unterscheidungen mehr. Sie müssen gezogen werden, und sie werden auch von jedermann gezogen. Auch von eben jenen Gegnern selbst, welche einen auf jene Unterscheidung gestützten Kapitalbegriff so lebhaft bekämpfen. Marshall z. B. gesteht unumwunden zu, es lasse sich viel dafür sagen, daß man für die Gruppe der „instrumentalen Güter“, welche den Menschen ihre Dienste nicht unmittelbar, sondern nur durch Vermittlung anderer Güter leisten, einen besonderen Namen habe, und bezweifelt nur, daß der Name „Kapital“ hiefür ein guter Name, und daß jene Gruppe „kompakt“ sei[1]).

Mit dieser Einräumung ist aber, wie ich glaube, die Kontroverse auch schon zu Ungunsten der Opponenten entschieden. Denn — und dies scheinen sich dieselben bei ihrem Einwand nicht genug klar gemacht zu haben — wenn das Argument von den verschwimmenden Grenzlinien irgend eine Kraft haben sollte, — die es meines Erachtens eben nicht hat — dann müßte es seine Tragweite in einer ganz anderen Richtung äußern als Marshall und Fisher es wollen. Wenn die verschwimmenden Grenzen

[1]) Principles 3. Aufl. S. 151.

eine Unterscheidung wirklich unbrauchbar machen würden, dann wäre die aus jenem Argument zu ziehende Konsequenz einzig die, daß man darauf verzichten müßte, die betreffende Unterscheidung unter was immer für einem Namen überhaupt zu ziehen. Das wollen aber und das können auch die Opponenten selbst nicht. Hat dagegen die sachliche Unterscheidung selbst in der Wissenschaft einmal das Bürgerrecht, so kann jenes Argument nicht die mindeste Kraft in der Richtung äußern, daß jener Unterscheidung just der Name Kapital zu versagen wäre; denn es geht seiner ganzen Natur nach nur gegen die Sache und nicht gegen den Namen. Ist es nicht kräftig genug, die Sache zu hindern, dann gewährt es durch seinen Inhalt sicherlich gar keinen Anhaltspunkt, um zu hindern, daß auf die an sich zulässige Sache der Name des Kapitales angewendet werde.

Verschiedene andere von denselben Kritikern erhobene Einwendungen scheinen noch weit leichteren Gewichtes[1]). Alles in allem glaube ich daher nicht, daß der von mir empfohlene Kapitalbegriff in einem Stücke versagt, das den Gegenstand einer berechtigten Forderung bilden könnte. Zu wünschen freilich läßt auch er mancherlei übrig; sonst wäre ja auch die bisher vermißte Einigung schon längst erzielt. Gewiß wäre es z. B. sehr erwünscht, wenn sich die Grenzlinie so ziehen ließe, daß sie an gar keinem Punkte Verwandtes zu scheiden nötig hätte; gewiß wäre es noch

---

[1]) Fisher hält dem von mir empfohlenen Kapitalbegriffe, bezw. der Kreierung eines auf den Zusammenhang mit der Produktion gestützten Begriffes des „Nationalkapitales“ noch folgende drei Einwendungen entgegen: 1. Die aus der Zwiespältigkeit des Kapitalbegriffes hervorgehende Gefahr von Konfusionen; 2. die Tatsache, daß das Kapital im allgemeinen Sinne von „stock“ gleichfalls für die Produktionsprobleme von Belang ist; und 3. die „anscheinende Unmöglichkeit“, eine Einigung der Nationalökonomen über eine bestimmte bloße Klassifikation der Güter aus dem Gesichtspunkt ihrer Beziehung zur Produktion herbeizuführen („What is capital?“ S. 531 in der Note). — Aber die einmütige Einigung der Nationalökonomen auf irgend einen anderen einzelnen Kapitalsbegriff ist jedenfalls noch viel weniger wahrscheinlich; der Umstand ferner, daß mehrere Begriffe für ein und dasselbe Problem Bedeutung besitzen, zwingt in einer Namensfrage eben zu einer Auswahl zwischen ihnen, bei welcher der Begriff „stock“ aus schon dargestellten Gründen wohl den Kürzeren zu ziehen haben dürfte; und der Gebrauch desselben Namens endlich in einem doppelten, z. B. in einem engeren und in einem weiteren Sinne, ist, zumal wenn die beiden Bedeutungen noch durch besondere Zusätze im Namen, wie Individual- und Sozialkapital, auseinandergehalten werden, etwas in der Wissenschaft allgemein Gebräuchliches und vollkommen Unbedenkliches: Marshall z. B. will nicht bloß Individual- und Sozialkapital, sondern daneben auch noch einen engeren, nur die äußeren Güter, und einen weiteren, auch die persönlichen Güter umfassenden Sinn unterscheiden (siehe oben S. 38f.); und Fisher selbst unterscheidet doch auch mehrere, und zwar noch zahlreichere „senses of capital“, deren Dasein er nicht bloß im Sprachgebrauch anderer registriert, sondern die er auch seinem eigenen Sprachgebrauch einverleibt! (Z. B. Nature of capital S. 66ff. und noch ausführlicher im Artikel „Senses of capital“ Economic Journal, Juni 1897, S. 199ff.).

erwünschter, wenn der wissenschaftliche Kapitalbegriff so vollständig mit dem populären Sprachgebrauche zusammenträfe, daß keinerlei Diskrepanz, und damit auch keine Gefahr eines zweideutigen Gebrauches jenes Namens bestehen bliebe; und gewiß endlich wäre es äußerst erwünscht, wenn die Grenzen des Kapitalbegriffes sich so abstecken ließen, daß sie nicht bloß bezüglich eines oder des anderen Problemes, das unter dem Namen des Kapitales abgehandelt wird, sondern rücksichtslos aller dieser Probleme zugleich sich mit dem Gegenstand derselben, und zwar nicht blos beiläufig, sondern völlig genau decken würden. Allein diese völlige Erfüllung alles dessen, was man vom Kapitalbegriff nicht so sehr fordern, als nur wünschen kann, ist teils wegen der Natur der Dinge, teils wegen der disziplinlosen Vieldeutigkeit des vulgären Sprachgebrauches einfach unmöglich[1]); und, was für mich ausschlaggebend ist, diesen Desideraten wird durch jeden anderen konkurrierenden Kapitalbegriff jedenfalls in noch erheblich geringerem Grade entsprochen. Ich stehe somit auf dem Standpunkte, daß ich einen Kapitalbegriff zu empfehlen glaube, der durch kein ihm anhaftendes Kardinalgebrechen unannehmbar gemacht wird, und der sich vor seinen Konkurrenten zum mindesten aus dem Gesichtspunkt der Wahl des kleinsten Übels zur Annahme empfiehlt.

Übrigens scheint mir die Begriffskontroverse, die sich in unserer Literatur und leider auch in diesem Abschnitt meines Buches so weit ausgesponnen hat, ihren allerwesentlichsten Zweck schon durch ihre bloße Existenz und unabhängig von der Art ihres künftigen Ausganges erreicht zu haben. Darin stimme ich nämlich mit Fisher vollkommen überein, daß man durch bloße Klassifikationen niemals hoffen kann, auch schon die sachlichen Probleme zu lösen, und daß es im Grunde herzlich gleichgiltig ist, ob die Ökonomisten für irgend einen Begriff das Wort „Kapital“ beibehalten[2]). Begriffe und Namen sind bloße Werkzeuge der Forschung, und diese kann sich zur Not schon zufrieden geben, wenn diese Werkzeuge

---

[1]) Ein und derselbe Kapitalbegriff kann z. B. offenbar nicht zugleich Fühlung halten mit der „Kapitalrente“ in jenem engeren Sinn, in welchem sie als ein Zweig eines eigentlichen Gütererwerbs, als eine Einnahme an Geld oder Gütern verstanden wird, und in jenem weiteren Sinne, in welchem man auch die Ziehung eines in unmittelbarer Bedürfnisbefriedigung bestehenden Gebrauchsnutzens aus dem selbstbewohnten Hause, aus den Möbeln, Kleidern u. dgl. mit umfassen wollte. Oder, in der Produktionslehre kann sich kein Kapitalbegriff zugleich mit dem Inbegriff der „Zwischenprodukte“ und mit dem „Subsistenzfond“ der Nation decken.

[2]) „The Rôle of capital in Economic Theory“, Economic Journal Dezember 1897 S. 537. Ich kann überhaupt nicht lebhaft genug betonen, wie sehr ich mit den meisten allgemeinen Anschauungen, die Fisher als Prämissen für seine Behandlung des Streitgegenstandes benützt, übereinstimme und sympathisiere. Ich möchte seine Haltung in unserer Frage am liebsten mit der eines Feldherrn vergleichen, welcher ein ganz ausgezeichnetes Werk über Strategie verfaßt hat, aber einen einzelnen Feldzug nicht glücklich führt, und zwar gerade deshalb, weil er in der praktischen Anwendung seinen eigenen allgemeinen Ratschlägen nicht genug gefolgt ist.

nur so geartet sind, daß sie die Erreichung des Forschungszweckes nicht gefährden. Das war der Fall, so lange eine unkritische Vieldeutigkeit des Kapitalnamens zu sachlichen Verwechslungen und sachlichen Irrtümern verleiten konnte, und tatsächlich vielfach verleitet hat. Wenn aber nichts anderes, so ist durch die Kontroverse, trotz ihrer Unentschiedenheit, das gewonnen worden, daß die kritische Wachsamkeit aller Beteiligten rege geworden, daß heute jeder Autor, der über Kapitalprobleme denkt und schreibt, bemüßigt und bedacht ist, sich zum allermindesten seinen Kapitalbegriff klar zu machen und an ihm dann im ganzen Verlaufe seiner sachlichen Gedankengänge konsequent festzuhalten. Damit aber ist die Quelle der gefährlichsten Irrungen, die bisher die Disziplinlosigkeit im Gebrauche des Kapitalnamens in die Theorie des Kapitales gebracht hat, wie wir hoffen dürfen, für immer verstopft[1]).

IV. Abschnitt.

Sozial- und Privatkapital.

Es erübrigen noch einige Bemerkungen über das Verhältnis, in dem die beiden Nuancen unseres Kapitalbegriffes, das Sozial- (oder Produktiv-)

---

[1]) Die heute immer noch in weitem Felde stehende Einigung auf einen bestimmten Kapitalbegriff wird vermutlich von dem Augenblicke an wesentlich erleichtert sein, in welchem es gelungen sein wird, über die heute so vielfach bestrittenen sachlichen Kapitalsprobleme eine Einigung zu erzielen. Die von mir oben (S. 41f.) verzeichnete Tatsache, daß in den letzten zwanzig Jahren die Einigung auf einen bestimmten Kapitalbegriff eher Rückschritte als Fortschritte gemacht hat, scheint mir nämlich vorzugsweise mit dem Umstand zusammenzuhängen, daß in dieser Periode die Diskussion der strittigen sachlichen Kapitalsprobleme eine außerordentliche Belebung erfuhr, und daß leider viele, die über die sachlichen Kapitalsprobleme etwas Originelles zu sagen hatten oder zu haben vermeinten, auch mit einem originellen, auf ihre Kapitaltheorie zugepaßten Kapitalbegriff aufzutreten das Bedürfnis fühlten. Ich glaube allerdings, daß sich neue Anschauungen recht häufig auch ohne Umwälzung der alten Nomenklatur vortragen lassen, und ich darf vielleicht für mich in Anspruch nehmen, daß ich versucht habe, dies zu tun. Denn ich verzichtete darauf, einen neuen Kapitalbegriff aufzustellen, und begnügte mich, denjenigen zu empfehlen, den ich als den bestbeglaubigten in der wissenschaftlichen Sprachübung vorfand, obschon gerade für mich die Versuchung nahe gelegen wäre, einem jener anderen Kapitalbegriffe den Vorzug zu geben, die — wie der Begriff des „Subsistenzfonds“ oder der Begriff der der „Zukunft“ dienenden Güter — eine genauere Fühlung mit wesentlichen Gedanken meiner Kapitalstheorie halten. Verschiedene Kritiker haben mir aus dieser „Inkongruenz“ auch einen Vorwurf gemacht; ich möchte mir sie eher als Verdienst anrechnen. Denn es scheint mir für die wissenschaftlichen Interessen wohltätiger zu sein, wenn man in Fragen der Terminologie die nüchternen Erwägungen terminologischer Disziplin zur Geltung kommen läßt, als wenn man — sei es auch durch noch so geistvolle Kombinationen — die Terminologie in ewiger Unruhe erhält. Jedenfalls wird es aber den Fachgenossen erheblich

und das Privat- (oder Erwerbs-) Kapital[1]) zu einander stehen. Ich habe meine Ansicht darüber im Laufe meiner dogmengeschichtlichen Darstellung schon zum Ausdrucke gebracht und fasse sie hier kurz zusammen. Das heute sogenannte Privatkapital ist der Stammbegriff. Es ist nicht so sehr ein Zweig oder eine Unterart des allgemeinen Kapitalbegriffes, als dieser selbst[2]). Von ihm hat sich im dogmengeschichtlichen Verlauf als engerer Begriff das sogenannte volkswirtschaftliche oder richtiger Sozialkapital abgelöst. Dieses ist materiell ein ganz unabhängiger Begriff. In allen wesentlichen Stücken (Definitionsgrund, wissenschaftliche Verwendung und Tragweite) steht er auf ganz selbständiger Grundlage und wird mit dem Begriffe des Privatkapitals überhaupt nur durch die äußerliche und nebensächliche Beziehung verknüpft, daß zufällig der Kreis der „Zwischenprodukte" dem Umfange nach zusammenfällt mit dem Kreise jener Produkte, die für die Gesellschaft im ganzen Einkommensquelle oder Kapital im älteren Sinne sind. Durch eine historische Zufälligkeit ist aber gerade diese nebensächliche Beziehung für die Namengebung des neuen Begriffes maßgebend geworden, und so trägt er bis heute und wohl für immer gleichfalls den Namen Kapital — ein Umstand, der, insolange als man das ganze Verhältnis nicht klar durchschaute, zu der wiederholt besprochenen bedauerlichen Verwirrung führte, daß man nicht allein die gleichbenannten Begriffe, sondern auch die grundverschiedenen Probleme, die sich an jene anknüpfen, verwechselte und vermischte.

Dieser unglücklichen Verwirrung der Probleme ist meines Wissens zuerst Rodbertus und dann im Anschlusse an ihn Adolf Wagner mit nachdrücklicher Klarheit entgegengetreten; und bei dieser Gelegenheit wurde dem Unterschiede von National- und Privatkapital eine neue

---

leichter werden, sich bei jenen nüchternen Erwägungen zu bescheiden, wenn einmal nach endgültiger Austragung der sachlichen Kapitalsprobleme die Versuchung verschwunden sein wird, auf immer neu auftauchende Varianten in der Kapitalstheorie auch immerfort ebenso viele neue Varianten des Kapitalsbegriffes zu prägen.

[1]) Wie ich schon auf S. 41 bemerkte, halte ich die hier in Klammer gesetzten Namen Produktiv- und Erwerbskapital eigentlich für die zutreffenderen. Da aber seit Rodbertus und Wagner die Namen National- und Privatkapital fast allgemein üblich geworden sind und ich es zur endlichen Schlichtung des terminologischen Wirrwarrs für ersprießlich halte, an fest eingebürgerten Benennungen nicht ohne ganz zwingende Gründe zu rütteln, so begnüge ich mich mit der mir allerdings unerläßlich scheinenden Abänderung des Namens „National-" in „Sozialkapital".

[2]) Wie Jakoby (Der Streit um den Kapitalsbegriff S. 70f.) diesen klaren Wortlaut hat dahin mißverstehen können, daß nach meiner Meinung das Erwerbskapital ein „Unterbegriff" zu einem noch allgemeineren Kapitalbegriff sein solle, an welches Mißverständnis er dann allerhand unzutreffende Glossen knüpft, ist schwer zu verstehen und vielleicht auch schwer zu entschuldigen — umsomehr als Jakobys Auslegung noch eine Reihe anderer nicht weniger klarer und ausdrücklicher Textstellen im Wege stand, wie z. B. die von ihm sogar im entscheidenden Wortlaut zitierte Stelle auf S. 54f. (in der zweiten Auflage S. 38f.).

Deutung unterlegt, die an sich in hohem Grade interessant und zugleich so rasch und in so weiten Kreisen zur Geltung gekommen ist, daß ich keinesfalls unterlassen darf, zu ihr Stellung zu nehmen. WAGNER unterscheidet nämlich — wie vor ihm schon RODBERTUS[1]) — das Kapital als „rein ökonomische Kategorie" vom Kapital „im historisch rechtlichen Sinne" oder vom Kapitalbesitz. „Kapital als rein ökonomische Kategorie, unabhängig betrachtet von den geltenden Rechtsverhältnissen für den Kapitalbesitz, ist ein Vorrat solcher wirtschaftlicher Güter — ‚naturalen Güter' —, welche als technische Mittel für die Herstellung neuer Güter in einer Wirtschaft dienen können: er ist Produktionsmittel-Vorrat oder ‚National-Kapital', bezw. Partikel davon. Kapital im historisch-rechtlichen Sinne oder Kapitalbesitz ist derjenige Teil des Vermögensbesitzes einer Person, welcher derselben als Erwerbsmittel zur Erlangung eines Einkommens aus ihm (Rente, Zins) dienen kann, also zu diesem Zwecke von ihr besessen wird: ein ‚Rentenfonds', ‚Privatkapital'"[2]). — Hiemit wird der Unterschied zwischen National- und Privatkapital zu einem Gegensatz zugeschärft zwischen naturalen Gütermengen einerseits und den an Gütermengen bestehenden Privatrechtsverhältnissen andererseits[3]).

---

[1]) Siehe besonders die Schrift „Zur Erklärung und Abhilfe der heutigen Kreditnot des Grundbesitzes" II. Ausgabe I. 90, II. 286ff., wo das reale Kapital, bestehend aus den naturalen Kapitalgegenständen, dem Kapitalbesitz (Kapitaleigentum, Kapitalvermögen) scharf entgegengesetzt wird. Ähnlich „Das Kapital" S. 304, 313f. und öfter.

[2]) WAGNER, Grundlegung, II. Aufl. S. 39.

[3]) Ob für diese Unterscheidung der von ihren Autoren gewählte Alternativname der „rein ökonomischen" und „historisch-rechtlichen Kategorie" ganz kongruent und ganz glücklich ist, mag billig bezweifelt werden. Jedenfalls vertragen diese Benennungen keine outrierende Auslegung: denn welche von den heutigen Erscheinungen — auf die ja die Unterscheidung ebenfalls und sogar vornehmlich angewendet werden soll — ist buchstäblich ganz „rein" ökonomischen Charakters und gar nicht durch irgend welche „historische" Entwicklungen oder Besonderheiten bedingt? Insbesondere aber darf man nicht, wie dies z. B. JAKOBY (Der Streit um den Kapitalsbegriff, Jena 1908. S. 59f.) tut, jede einzelne Spezies innerhalb der Gütermasse, die in einer gegebenen Epoche den naturalen Vorrat an Kapitalgütern darstellt, daraufhin auf die Probe stellen wollen, ob sie als determinierte Spezies in allen Zeitaltern und unter allen Rechtsordnungen möglich gewesen wäre. Die konkreten Gütergestalten sind natürlich immer historisch bedingt und die Frucht ihrer Zeit: Die „Maschinen einer heutigen Spinnfabrik", von denen RODBERTUS (Kapital S. 239) ausdrücklich als von einem Bestandteile der ökonomischen Kapitalskategorie spricht, konnten nicht früher als im 18. Jahrhundert, Buchdruckerpressen erst nach der Erfindung der Buchdruckerkunst, Dynamomaschinen erst gegen Ende des 19. Jahrhunderts, Maschinen überhaupt erst unter der historischen Voraussetzung einer ausgebildeten Arbeitsteilung auftreten, was sie alle aber gar nicht hindert, in der Einteilung RODBERTUS' und WAGNERS auf die Seite der „naturalen Gütermenge", alias „der rein ökonomischen Kategorie" oder des „ewigen nationalökonomischen Begriffes" (RODBERTUS, Das Kapital S. 314) gestellt zu werden. Oder wollte sich JOKOBY etwa scheuen, die Baumaterialien und Gerüste für ein Parlamentsgebäude oder den Letternsatz für die Ausgabe eines neuen bürgerlichen Gesetz-

Ich bin weit davon entfernt, die hervorragende Wichtigkeit und Fruchtbarkeit dieser letzteren Distinktion in Abrede zu stellen. Ihre Aufstellung war eine kritische Tat ersten Ranges, die die ersprießlichsten und dankenswertesten Dienste zur Klarstellung der grundverschiedenen unter der Etikette des Kapitales abgehandelten Probleme geleistet hat. Ohne sie hätte gewiß auch die volle Tragweite des Unterschiedes von Sozial- und Privatkapital nie zur Anschauung gebracht werden können. Nur eines kann ich nicht zugeben: sie erschöpft diesen letzteren Unterschied nicht und ist daher auch nicht geeignet, ihn einfach zu vertreten. Die beiden Unterscheidungen von Sozialkapital und Privatkapital einerseits und von naturalen Kapitalgütern und Kapitalbesitz andererseits fallen weder dem Umfange nach, noch inhaltlich so zusammen, daß man einfach die erste durch die zweite erklären oder ersetzen könnte. Sie sind vielmehr zwei selbständige Unterscheidungen, von denen jede auf einem anderen Unterscheidungsgrund beruht: Sozialkapital und Privatkapital unterscheiden sich nicht bloß wie eine naturale Gütermenge von dem Besitztum daran, sondern sie stellen zwei verschiedene naturale Gütermengen dar. Das Sozialkapital umfaßt nur die Produktionsmittel, das Privatkapital auch eine Summe von Genußmitteln; diese verschiedenen naturalen Gütermengen üben ferner eine verschiedene ökonomische Funktion aus; und wenn sich hieran endlich auch noch der Unterschied anreiht, daß das Sozialkapital eine von allen positivrechtlichen Normen unabhängige, „rein ökonomische“ Kategorie ist, während alles Kapital als Einkommensquelle einen Eigner, also ein „historisch-rechtlich“ begründetes Eigentumsrecht voraussetzt, so ist dies eben nur einer aus mehreren, und zwar nicht der eigentlich konstituierende Unterschied. Denn würde man die beiden ersten Unterschiede fortlassen und nur in das Fehlen und Auftreten von historisch-rechtlichen Eigentumsansprüchen den Unterschied legen, so bekäme man eine Einteilung mit nicht unwesentlich veränderten Gliedern. In das erste Glied

---

buches der „ökonomischen“ Kategorie naturaler Produktionsmittel beizuzählen, weil die so spezialisierten Produktivgüter den Bestand einer parlamentarischen Verfassung und einer bürgerlichen Rechtsordnung voraussetzen? Nicht die Spezies, sondern die Gattung muß unabhängig von jeder konkreten historischen Rechtsordnung existieren können; es muß, wie sich Jakoby selbst an einer anderen Stelle (S. 60) viel richtiger ausdrückt, der Begriff des Sozialkapitals von jeder Rechtsordnung unabhängig sein; und das trifft für den Begriff eines naturalen Vorrats von Zwischenprodukten wohl zweifellos zu! Jedenfalls habe ich nicht im mindesten die Absicht, jene von Rodbertus und Wagner geprägten Bezeichnungen in meinem eigenen Namen in irgend einem outrierten Sinne zu gebrauchen. Ich bediene mich ihrer gleichsam zitierend als eines üblich gewordenen alternativen Rufnamens für eine jedenfalls zu unterscheidende Sache, auf die allein ich Gewicht lege: und das ist ein gewisser naturaler Gütervorrat einerseits und die an Gütern bestehenden Privatrechtsverhältnisse andererseits; etwa dasselbe, was verschiedene moderne amerikanische Autoren, z. B. Fisher, als „capital-goods“ und „capital-property“ der Art nach auseinanderhalten.

bekäme man zwar nach wie vor das Sozialkapital, die naturalen Produktionsmittel; in das zweite Glied bekäme man aber nur dieselben Produktionsmittel als Privatbesitz und Rentenquelle, und nicht auch die als Rentenquelle dienenden Genußgüter, Wohnhäuser, Leihbibliotheken u. dgl. Um auch diese einbeziehen und so den Umfang des Privatkapitales auf sein wahres Ausmaß ergänzen zu können, muß man eben den naturalen Produktionsmitteln nicht bloß historisch-rechtliche Privatansprüche, sondern auch eine andere, umfangreichere naturale Gütermenge entgegenstellen[1]).

Ich kann das eigentümlich Unzutreffende, das in der Vermischung beider Unterscheidungen liegt, nicht schlagender dartun, als durch die Vorführung eines ganz analogen Beispieles. Wenn jemandem die Aufgabe gestellt würde, den Unterschied zu charakterisieren, der zwischen den Begriffen „Produzieren“ und „Tauschen“ besteht, und er würde ant-

---

[1]) Faktisch haben dies sowohl RODBERTUS (Kreditnot II. 296) als WAGNER (a. a. O. S. 42) ebenfalls getan, und darum hat SPIETHOFF ganz recht, wenn er in seiner ruhig und klar geführten Untersuchung derselben Frage zu dem schließlichen Ausspruch kommt, „daß die Gruppe RAU, RODBERTUS, WAGNER und die Österreicher im wesentlichen zu den nämlichen Ergebnissen gelangt sind“ („Die Lehre vom Kapital“ S. 21 im Sammelwerk „Entwicklung der Deutschen Volkswirtschaftslehre im 19. Jahrhundert“, I. Bd.). Allerdings scheint er hiebei, vielleicht nicht ganz ohne meine eigene Schuld, die Richtung meiner Polemik mißverstanden zu haben. Denn mir war in der ganzen Kontroverse eben nicht so sehr um die „Ergebnisse“, d. i. um den — wenigstens grundsätzlich — gar nicht strittigen praktischen Umfang der beiden Begriffe National- und Privatkapital, zu tun gewesen, als vielmehr, wie ich mich oben S. 92f. ausdrücke, um die „Deutung“, um die in den gewählten Definitionsmerkmalen zum Ausdruck kommende Auslegung des ziemlich übereinstimmend konstruierten Unterschiedes im Umfang beider Begriffe. Mein Argument im Texte zielt daher nicht, wie SPIETHOFF a. a. O. S. 13 und 21 anzunehmen scheint, dahin ab, daß RODBERTUS und WAGNER auf Grund ihrer Auffassung jenen beiden Begriffen wirklich einen gleich weiten Umfang zugemessen hätten, sondern dahin, daß sie zu einer identischen Ausmessung hätten kommen müssen, wenn das Fehlen oder Auftreten gewisser Rechtsnormen, auf das sie ihre Definition so emphatisch stützen, wirklich das einzige unterscheidende Merkmal zwischen Nationalkapital und Privatkapital wäre. Und in diesem Sinne glaube ich den Umstand, daß auch sie selbst schließlich das Privatkapital aus anderen naturalen Gütermengen oder Kapitalgegenständen sich zusammensetzen lassen, geradezu als eine Bekräftigung meiner Argumentation deuten zu dürfen. Denn wenn zugestandenermaßen hüben und drüben verschiedene naturale Gütermengen vorliegen, so ist dies der beste Beweis, daß nicht der ganze Unterschied im Hinzutreten oder Abstrahieren von Rechtsregeln allein liegen kann; und wenn auch auf Seite des Privatkapitales naturale Gütermengen und Kapitalgegenstände vorliegen, so durfte man die Eigenschaft, aus „naturalen Gütermengen“ und „Kapitalgegenständen“ zu bestehen, sicherlich nicht mit solcher Emphase, wie RODBERTUS und WAGNER es getan haben, als vermeintlich unterscheidendes Definitionsmerkmal dem Nationalkapital allein zusprechen. RODBERTUS und WAGNER haben sicherlich beide sich durchkreuzende Unterscheidungen ganz richtig im Sinn gehabt, aber sie ließen sie ineinander verschwimmen, und darum konnten sie auch in ihren Definitionen zu keiner klaren und scharfen Paarung der Gegensätze gelangen.

worten, daß Produzieren eine rein ökonomische Kategorie, Tauschen dagegen, weil es bereits den Bestand von Sondereigentum voraussetze, ein historisch-rechtliches Phänomen sei: so würde schwerlich jemand diese Antwort als vollgiltige Lösung der gestellten Aufgabe anerkennen. Gewiß hätte jeder die Empfindung, daß mit dieser Antwort ein Unterschied, aber nicht der Unterschied zwischen Produzieren und Tauschen zur Einsicht gebracht wird. Denn das Wesen des Tausches geht augenscheinlich nicht darin auf, daß derselbe eine „historisch-rechtliche Kategorie“ ist, sondern er ist auch eine sehr wichtige ökonomische Kategorie, und zwar eine andere als das Produzieren: und diese Verschiedenheit im ökonomischen Wesen wird vom Erklärer beider Begriffe vor allem und in erster Linie nachgewiesen werden müssen. Und gerade so wird mit der Gegenüberstellung von „rein ökonomischer“ und „historisch-rechtlicher“ Kategorie zwar ein Unterschied, sogar ein recht wichtiger, aber doch nicht der entscheidende Unterschied zwischen Sozial- und Privatkapital bloßgelegt. — Ich betone nochmals, ich halte die Rodbertus-Wagnersche Distinktion von naturalen Kapitalgütern und Kapitalbesitz für eine außerordentlich wichtige Distinktion, die jedenfalls auch gezogen werden muß: nur darf man sie nicht mit der auf einem anderen Einteilungsgrunde beruhenden Unterscheidung von Sozial- und Privatkapital zusammenmischen, und die Definition dieses letzteren Begriffspaares auf Merkmale stützen, die einer anderen, fremdartigen Unterscheidung entlehnt sind.

Daß dies nicht bloß ein Streit um Formalien ist, beweist am besten das Beispiel von Rodbertus selbst. Seine einseitige Auffassung führte ihn geradenwegs in eine falsche Zinstheorie hinein. Indem ihm nämlich das Wesen des Privatkapitales in den damit verbundenen historisch-rechtlichen Gewaltverhältnissen aufging, mußte er konsequent dazu gelangen, auch den Kapitalzins, den das Privatkapital trägt, einzig und allein aus dem Bestande dieser Gewaltverhältnisse zu erklären: der Zins wird ihm zu einem Beutegewinn, den die Kapitaleigner lediglich kraft der brutalen Gewalt ihres ausschließenden Eigentums an den Produktivmitteln den Arbeitern abpressen[1]). Wäre er dagegen auch der eigentlich ökonomischen Seite der Sache nachgegangen, so wäre ihm die Erkenntnis zugänglich geworden, daß das Wesentliche der Zinserscheinung, auf gewisse allgemeine Ursachen zurückleitet, daß also die Zinserscheinung wenigstens in ihrem Kern, ein urwüchsiges ökonomisches Gebilde ist, dessen Auftreten bis zu einem gewissen Grade[2]) von der Gestalt der historischen

---

[1]) Die Kritik dieser Theorie siehe in meiner „Gesch. u. Kritik“ 2. Aufl. S. 455ff. und 4. Aufl. S. 364ff. Eine durch eine Polemik R. Meyers (Das Wesen des Einkommens, Berlin 1887, S. 270 bis 298) veranlaßte Erläuterung meiner Kritik folgt unten in einem „Exkurse“ (VI.) des Anhanges.

[2]) Ich möchte hier meine frühere Bemerkung wiederholen, daß die gegensätz-

Rechtsordnung unabhängig ist. Es wird sich dies, wie ich hoffe, aus unseren folgenden Untersuchungen über den Ursprung des Kapitalzinses mit genügender Klarheit herausstellen.

Zum Schlusse muß ich noch eine Frage aufwerfen: aus welchen konkreten Gütergruppen setzt sich das Sozial-, und aus welchen das Privatkapital zusammen? Eigentlich sollte sich die Antwort hierauf schon aus der Definition beider Begriffe ergeben. Aber eigentümliche Umstände haben dazu geführt, daß man nicht allein über die richtige Definition, sondern auch dann noch, wenn die Definition feststeht, über den Umfang streitet, der gemäß der Definition den Begriffen zu geben ist. Sprechen wir uns also auch hierüber ganz deutlich aus.

Das Sozialkapital, als Inbegriff von Produkten, die zu fernerer Produktion zu dienen bestimmt sind, umfaßt:

1. Die produktiven Meliorationsanlagen, Einrichtungen und Herstellungen an Grund und Boden, soferne dieselben einen selbständigen Charakter bewahren, wie z. B. Dämme, Rohrleitungen, Zäune u. dgl. Soferne dagegen produktive Herstellungen völlig im Grund und Boden aufgehen, werden sie aus denselben Gründen, die uns den Boden selbst aus dem Kapitale auszuscheiden veranlaßten, gleichfalls auszuscheiden sein[1]).

2. Die produktiven Bauwerke aller Art: Werkstätten, Fabriken, Scheuern, Stallungen, Magazine, Straßen, Eisenbahnen usw. Wohngebäude dagegen, sowie alle sonstigen Gebäude, die unmittelbar irgend einem Genuß- oder Kulturzweck dienen, wie Schulen, Kirchen, Justizgebäude, fallen nicht unter das Sozialkapital.

3. Die Werkzeuge, Maschinen und sonstigen produktiven Geräte.

4. Die in der Produktion verwendeten Arbeits- und Nutztiere.

5. Die Verwandlungs- und Hilfsstoffe der Produktion.

---

liche Gegenüberstellung von „rein ökonomischen“ und „historisch-rechtlichen“ Kategorien, wenigstens bei einer outrierenden Verbalinterpretation dieser Ausdrücke, nichts weniger als eine glatte, die Erscheinungsmöglichkeiten restlos erschöpfende ist. Auch die generellste ökonomische Tatsache wird gewisse konkrete Erscheinungsformen aufweisen, die „historisch-rechtlich“ eingekleidet sind. Als technische Ausdrücke sind jene Bezeichnungen somit unakkurat, und deswegen eröffnen sie, zumal bei kleinlicher Buchstabeninterpretation, einen schier unendlichen Spielraum für mißverständliches Wortgezänke.

[1]) Wer mich wegen dieser Entscheidung der Inkonsequenz zeihen wollte, da ja solche Herstellungen doch immer Produkte sind, die zu fernerer Produktion dienen, also unter unsere Kapitalsdefinition passen, hat dem Buchstaben nach Recht und der Sache nach Unrecht. Auch ein einem Baume aufgepfropftes Reis ist gewiß nicht der Baum selbst, sondern ein Fremdkörper. Wer wird es aber auch dann noch einen Fremdkörper nennen wollen, wenn es nach Jahren ununterscheidbar mit dem Baume verwachsen ist?

Bayerische Staatsbibliothek MÜNCHEN

6. Die bei den Produzenten und Handelsleuten als „Warenlager“ vorrätigen Genußgüter; und
7. das Geld.

Die beiden letzten Kategorien können auf den ersten Blick Bedenken erwecken. Die in Warenlagern befindlichen Genußmittel sind ja, wie es scheint, keine „Zwischenprodukte“ mehr, sondern „fertige Genußgüter“, und das Geld ist kein Werkzeug der Produktion, sondern des Tausches. Dennoch, glaube ich, sind richtig beide Kategorien noch dem Kapitale beizuzählen. Sie dienen nämlich doch beide dem Vollzug eines Produktionsumweges. Es ist nichts als eine eigentümliche Art von Produktionsumweg, wenn man ein Gut, um es unter günstigeren Bedingungen herstellen zu können, an einem anderen Orte, als an dem des Bedarfes herstellt oder herstellen läßt. Das hat dann zur Folge — und eben hierin besteht der Umweg, der hier geradezu buchstäblich zu nehmen ist — daß man nach der technischen Fertigstellung des Produktes es noch an den Ort des Bedarfes schaffen muß. Dieser Vorgang vollzieht sich sehr häufig innerhalb des engen Rahmens einer einzelnen Wirtschaft: der Bauer muß das geerntete Getreide erst noch vom Felde, das gefällte Holz vom Walde zubringen. Derselbe Vorgang vollzieht sich aber noch viel ausgedehnter im erweiterten Rahmen der arbeitsteiligen gesellschaftlichen Produktion. Wie der Bauer sein Getreide eine Viertelstunde, sein Holz eine Stunde weit von seinem Hause baut, weil er so die Produktionsbedingungen am besten ausnützt, geradeso läßt man in der arbeitsteilig organisierten Volkswirtschaft aus guten Gründen ganz allgemein die Gegenstände des eigenen Bedarfes in fremden Werkstätten, ja oft in anderen Orten, anderen Ländern, anderen Weltteilen herstellen, und hat dann natürlich zum Schlusse noch für ihr Zubringen zu sorgen. Dieses Zubringen bildet hier wie dort den letzten Akt der Produktion, vor dessen Vollzug man von einer „Genußreife“ des Produktes füglich noch nicht sprechen kann; und aus denselben Gründen, aus denen jedermann den Wagen und die Pferde, mit deren Hilfe der Bauer das Getreide und das Holz heimführt, noch den Produktionsmitteln und dem Kapitale beizählen wird, sind folgerichtig auch die Objekte und Apparate des umfänglicheren volkswirtschaftlichen „Heimführens“, die zuzubringenden Produkte selbst, die Straßen, Eisenbahnen, Schiffe und das Handelswerkzeug Geld dem Kapitale zuzurechnen[1]). Nebenbei bemerkt, stehen diese eigentümlichen

[1]) Eine sehr subtile Unterscheidung könnte vielleicht im Sinn eben dieser Ausführungen „dem Geld“ die Zurechnung zum Sozialkapital nicht schlechthin, sondern nur insoferne zugestehen wollen, als dasselbe zur Abwicklung der mit der Produktion zusammenhängenden Geschäfte dient, während Geld in anderen Funktionen, z. B. Geldsummen als Gegenstand von Konsumtivdarlehen, lediglich dem Privatkapitale beizuzählen wäre. Ich glaube indes nicht, daß sich an diese Subtilitäten irgend eine Konsequenz von wissenschaftlicher Tragweite knüpft. Über verschiedene in dieser

kommerziellen Umwege, die aus der arbeitsteiligen Organisation entspringen, auch im Grade des Vorteils, den sie bringen, den sonstigen technischen Produktionsumwegen vollkommen ebenbürtig zur Seite. Sie lohnen sich so reichlich oder noch reichlicher, als irgend welche kapitalistische Produktionsmethoden, auf welche die berühmtesten technischen Erfindungen geleitet haben!

Jene sieben Kategorien erschöpfen meines Erachtens den Kreis der Dinge, die das Sozialkapital ausmachen. Daß Schriftsteller, die den Begriff des Kapitales anders fassen, auch noch andere Kategorien hinzuzählen, z. B. Grundstücke, dauernde Genußgüter, die Personen der Arbeiter u. dgl., versteht sich von selbst und bedarf an dieser Stelle keiner Erörterung mehr. Auffallender ist es, daß auch Schriftsteller, die den Begriff des Kapitales genau ebenso fassen wie wir, noch etliche Kategorien mehr aufzuzählen wissen.

Am auffälligsten ist in dieser Beziehung die Einmütigkeit, mit der man von den alten Engländern herauf bis auf A. Wagner[1]) die Unterhaltsmittel der produktiven Arbeiter zum Volkskapitale schlug. Sicherlich gehören die Reallöhne der Arbeiter, die Lebensmittel, Bekleidungs-, Feuerungs-, Beleuchtungsartikel usw., welche die Arbeiter verbrauchen, vom Standpunkt des Unternehmers, der sie ihnen vorschießt, zu seinem Privatkapitale. Aber ebenso klar scheint es mir, daß jene Gegenstände vom Standpunkte des ganzen Volkes nicht zum Kapitale gezählt werden dürfen, falls man dieses als einen Komplex von Produktionsmitteln definiert. Der Begriff Produktionsmittel soll und will ja in dieser

---

oder ähnlicher Richtung aufgetretene Meinungsvarianten siehe Jakoby, Streit um den Kapitalsbegriff, S. 90ff., 115f. — Aus einem anderen Gesichtspunkte findet Jakoby (ebenda S. 59f.) es „unlogisch", daß ich die bei den Produzenten und Handelsleuten vorrätigen Warenlager und das Geld zum Sozialkapital rechne und trotzdem das Sozialkapital als eine von allen positiv-rechtlichen Normen unabhängige rein ökonomische Kategorie gelten lasse; denn „Waren" und „das Geld" seien nur der verkehrswirtschaftlichen Volkswirtschaft eigentümlich. Dieser Einwand, der mehr gegen einen — überdies nicht von mir geprägten — Namen, als gegen die Sache geht, erledigt sich wohl durch die vorstehende Note auf S. 93. Übrigens würde auch in einer gemeinwirtschaftlich organisierten Volkswirtschaft mit einigermaßen entwickelter Arbeitsteilung das aus den Produktionsstätten hervorgehende Produkt irgend einen Distributionsprozeß sowie irgend eine zwischenzeitige Lagerung in Magazinen u. dgl. durchmachen müssen. Wenn man nun, wie ich es aus guten Gründen tue, den Prozeß der Güterbeschaffung nicht früher für beendigt ansieht, als bis das genußreife Produkt in die Hände des Konsumenten gelangt ist, so würde materiell sogar dieselbe Spezies des Sozialkapitales, nämlich Produktvorräte, die produktionstechnisch fertig aber noch nicht dem Konsumenten zugeführt sind, auch in der gemeinwirtschaftlichen Volkswirtschaft vorhanden sein. Ebenso wird eine komplizierte gemeinwirtschaftliche Volkswirtschaft irgend welche generische, geldartige Anweisungen auf zuzuteilende Produkte schwerlich ganz entbehren können!

[1]) Grundlegung, II. Aufl. S. 39, 43.

Definition einen Gegensatz zum Begriffe Genußmittel bilden. Über den Sinn dieses Gegensatzes kann nicht der mindeste Zweifel bestehen; ebensowenig darüber, daß die Unterhaltsmittel der Arbeiter diesen unmittelbar zur Bedürfnisbefriedigung dienen, und daß die Arbeiter Menschen und Glieder des Volkes sind: damit scheint es mir aber auch schon schlechterdings ausgemacht, daß die Unterhaltsmittel der Arbeiter ihren Platz auf Seite des zur unmittelbaren Befriedigung von Volksbedürfnissen bestimmten Genußvermögens, und nicht auf Seite der Produktionsmittel oder des Kapitales zu finden haben. Die Entscheidung könnte nur dann anders ausfallen, wenn man die Arbeiter nicht als Glieder der bürgerlichen Gesellschaft, zu deren Gunsten die Volkswirtschaft geführt wird, respektieren, sondern nur im Lichte von sachlichen Arbeitsmaschinen betrachten wollte: dann, aber auch nur dann, fiele der Unterhalt des Arbeiters allerdings in eine Kategorie mit dem Futter der Nutztiere und der Beheizung der Maschinen, er wäre Produktionsmittel, Kapital. Indeß diese Auffassung braucht wohl nicht erst widerlegt zu werden.

Nun kann man freilich noch darauf hinweisen, daß die produktiven Arbeiter nicht bloß zehrende Subjekte, sondern auch werktätige Mittel der Volkswirtschaft sind; und daß daher ihr Unterhalt, der unmittelbar ihnen zur Erhaltung und Entwicklung ihres Lebens dient, mittelbar doch auch der ferneren Gütererzeugung diene. Allein eine solche bloß mittelbare Beziehung zur Produktion reicht hier nicht aus. Denn es ist leicht zu sehen, daß die Unterscheidung zwischen Produktions- und Genußmitteln überhaupt nur dann einen Sinn hat, wenn man dabei auf die unmittelbare Widmung der Güter sieht. Wollte man auf die mittelbare Bestimmung Rücksicht nehmen, so müßte man ja alle Güter ohne Ausnahme auf die Seite der Genußmittel ziehen, da ja mittelbar auch die Produktionsmittel der Bedürfnisbefriedigung dienen! Damit hängt dann noch folgende Mißlichkeit zusammen. Die Einteilung der Güter in Genuß- und Produktivgüter soll eine trennende, auf einem Gegensatze beruhende sein. Nun läßt sich absolut nicht leugnen, daß die Speise, die der Arbeiter verzehrt, zur unmittelbaren Befriedigung des Bedürfnissss eines Volksgliedes dient, daß sie also der Definition eines Genußgutes vollkommen entspricht. Wie soll es nun angehen, ein Ding, das vollkommen die Eigenschaften einer Kategorie hat, just in die entgegengesetzte Kategorie einzureihen? So führt hier, wie so oft, die gekünstelte Auslegung in ein Netz von Verlegenheiten, und das Einfachste ist das Wahrste. Die Güter, mit denen die arbeitenden Glieder des Volkes sich ernähren, erwärmen, bekleiden, sind Güter des unmittelbaren Genußgebrauches, keine Produktionsmittel.

Daß man gegenüber so einleuchtenden Gründen dennoch so allgemein und so zähe an der gegenteiligen Lehre festhalten konnte, ist eine Erscheinung, die man auf den ersten Blick kaum begreiflich finden mag,

die sich aber, wenn man die Umstände des Falles genauer untersucht, ganz gut erklärt. Es wirken hier, wie ich glaube, zwei einflußreiche Momente zusammen. Ein Moment war die gerade in diesem Falle sehr kräftige und tief gewurzelte historische Tradition. Man darf nicht vergessen, daß die Aufnahme der Unterhaltsmittel der Arbeiter in den Kapitalbegriff zu einer Zeit erfolgte, in der der Kapitalbegriff noch nicht recht fixiert, und insbesondere das Privatkapital, dem die Unterhaltsmittel allerdings angehören, vom Sozialkapital, dem sie nicht angehören, noch nicht scharf getrennt war. Dazu kam die eigentümliche Anschauung, die eine Zeit lang über die Funktion des Kapitales herrschte: es sollte „die Arbeit in Bewegung setzen“ (put into motion) — eine Funktion, die gerade die Unterhaltsmittel der Arbeiter in hervorragendem Maße leisteten. Dazu kam ferner die berühmte „Lohnfondstheorie“, nach welcher die Höhe des Arbeitslohnes hauptsächlich abhängen sollte von dem Verhältnis zwischen der Zahl der Arbeiter und der Größe des „Lohnfonds“, d. i. der zum Unterhalt und zur Besoldung der Arbeiter bestimmten Kapitalmenge — eine Vorstellung, die abermals die Unterhaltsmittel mit dem Kapitalsbegriff fester verketten half. Und in derselben Richtung mochte endlich die oft und mit Recht kritisierte Tendenz der englischen Schule wirken, die Arbeiter wie Produktionsmaschinen und ihre Arbeitslöhne nur wie einen Bestandteil der Produktionskosten und wie einen Abzug vom Volkseinkommen, statt als einen Teil desselben anzusehen[1]).

Auf so vielfältigen Stützen ruhend lebte sich der Satz, daß die Unterhaltsmittel der produktiven Arbeiter einen Bestandteil des Volkskapitales bilden, allmählich so fest in das wissenschaftliche Bewußtsein ein, daß er von vielen für ein jeder Diskussion entrücktes Axiom genommen wurde, und daß er sich schließlich durch die Kraft des eigenen Ansehens fortzuerhalten vermochte, auch nachdem ihm durch die Aufdeckung des Unterschiedes von Privat- und Sozialkapital und durch die Definition des letzteren als eines Inbegriffes von Produktionsmitteln eigentlich der Boden unter den Füßen fortgezogen worden war.

Noch wirksamer als die Macht historischer Traditionen war und ist aber wohl ein zweites Moment, das sowohl in der Vergangenheit an der Schaffung jener Traditionen selbst mitgewirkt hat, als auch heute noch immer seinen lebendigen Einfluß äußert: und dieses Moment ist, wenn ich mich nicht sehr täusche, das bewußte oder unbewußte Hinneigen zu einer anderen, als der in der offiziellen Definition anerkannten Auffassung des Kapitalbegriffes. Man stand und steht nämlich in der Schwebe zwischen denjenigen zwei Begriffen, welche die meisten und fruchtbarsten Beziehungen zu den Kapitalproblemen besitzen: zwischen dem Begriffe der produzierten Produktionsmittel und dem Begriffe des nationalen

---

[1]) Vgl. Schmoller, Tübinger Zeitschrift Bd. 19 (1863) S. 10ff., 25.

Subsistenzfonds[1]). Man gab zwar endlich dem ersten in der offiziellen Definition den Vorzug; aber in der an sich ganz richtigen Empfindung, daß auch der nationale Subsistenzfonds mit der Kapitallehre etwas zu tun hat, mochte man auch vom zweiten Begriff nicht ganz lassen. Und so schuf man einen Zwitter, indem man zu den eigentlichen Produktionsmitteln, auf die die offizielle Definition gemünzt war, noch ein Stück des sonstigen Subsistenzfonds, die Unterhaltsmittel der produktiven Arbeiter, hinzuschlug. Natürlich kann diese Entscheidung, die nichts anderes als die Frucht eines unentschlossenen Kompromisses ist, nicht befriedigen. Die Theorie muß zwischen den beiden konkurrierenden Auffassungen ihre entschiedene Wahl treffen, und wie immer man wählt, so fällt die Abgrenzung des Kapitalbegriffes anders aus, als sie von jenen Schriftstellern, gegen die ich hier polemisiere, getroffen wird. Entweder nämlich entscheidet man sich für die Auffassung des Kapitales als eines Inbegriffs von Zwischenprodukten — und diese Wahl halte ich aus den oben dargelegten terminologischen Zweckmäßigkeitsgründen für die glücklichere: dann fallen die Unterhaltsmittel der Arbeiter außerhalb des Kapitalbegriffes. Oder man nennt den die Umwegsproduktion ermöglichenden Subsistenzfonds Kapital: dann muß man, wie sich später zeigen wird[2]), nicht allein die Unterhaltsmittel der produktiven Arbeiter, sondern auch die der Kapitalisten und Grundeigentümer zum Kapitale rechnen, da diese in genau der gleichen mittelbaren Beziehung zur Einschlagung „kapitalistischer" Produktionsmethoden stehen. Aber wenn nicht zur Rechtfertigung, so kann doch dieser Sachverhalt zur Erklärung der sonst fast unbegreiflichen Erscheinung dienen, daß man im offenen Widerspruch zur offiziellen Definition des Kapitales diesem noch immer die Unterhaltsmittel der Arbeiter beizuzählen fortfährt; und vielleicht ist die Hoffnung nicht trügerisch, daß die Beleuchtung des Ursprungs dieser seltsamen Übung dazu beitragen wird, derselben ein längst erwünschtes Ende zu bereiten[3]).

[1]) Siehe oben S. 43f.

[2]) Im IV. Buch; vgl. auch oben S. 44 Anm. 1.

[3]) Eine ganz ähnliche Bewandtnis hat es mit der berüchtigten Lohnfondstheorie. Ich erblicke in ihr gleichfalls eine mißratene Frucht eines an sich richtigen Grundgedankens. Sie ist ein sehr unglücklich ausgefallener Versuch, gewisse in der Tat bestehende Beziehungen zwischen dem nationalen Subsistenzfonds einerseits und der Höhe des Arbeitslohnes und Kapitalzinses andererseits zum Ausdruck zu bringen. Siehe unten IV. Buch. — Gegen die Einreihung der Unterhaltsmittel der Arbeiter in das volkswirtschaftliche Kapital hat sich in geradezu klassischer Weise Rodbertus erklärt („Das Kapital" S. 294ff.; vorher schon in der Schrift „Zur Erkenntnis unserer staatsw. Zustände", I. Theorem); sehr klar und bündig auch Gide „Principes d'Economie politique", Paris 1884, p. 150ff.; ferner Sax „Grundlegung" S. 324 in der Note. A. Wagner selbst hält an jener Einreihung, wenigstens rücksichtlich jenes Teiles der Unterhaltsmittel, der „notwendig" zum Unterhalt der Arbeiter während der Produktion verwendet werden muß, auch nach dem neuesten Stande seiner Ansichten fest: Theoretische Sozialökonomik (Grundriß) 1907 I. Abteilung S. 138.

Eine andere Kategorie, die mir mit Unrecht unter den Bestandteilen des Volkskapitals fortgeführt zu werden scheint, sind die „unkörperlichen Kapitalien“, wie Forderungs- und sonstige Rechte, Kundschaftsverhältnisse, der „Staat“. Diese Dinge gehören nicht zum Kapitale, weil sie überhaupt keine wahren Güter sind. Sie sind, wie ich an einem anderen Orte eingehend nachgewiesen habe[1]), nichts als sprachliche Vertreter oder Sammelnamen für irgend eine Summe anderer echter Güter. Diese echten Güter können nun entweder Kapitalien sein oder nicht. Sind sie es, dann sind sie schon in den von uns aufgezählten Güterkategorien enthalten; sind sie es nicht, dann braucht es für sie natürlich gleichfalls nicht die Eröffnung einer besonderen Kapitalskategorie; letztere ist also in jedem Falle überflüssig.

Das Privatkapital endlich setzt sich zusammen:

1. aus allen Gütern, die das Sozialkapital bilden; und

2. aus denjenigen Genußgütern, die ihr Eigner nicht selbst gebraucht, sondern durch Tausch (Verkauf, Vermieten, Verleihen) zur Erwerbung anderer Güter verwendet; z. B. Miethäuser, Leihbibliotheken, Unterhaltsmittel, die die Unternehmer ihren Arbeitern vorschießen, u. dgl. mehr[2]). Viele Schriftsteller zählen auch hier wieder gewisse „Verhältnisse“ auf, Patente[3]), Kundschaftsverhältnisse[4]), Forderungsrechte[5]); natürlich muß ich sie aus denselben prinzipiellen Gründen wie oben als selbständige Kapitalskategorien zurückweisen.

Und nun kann ich mich nach einem Aufenthalte, dessen Länge nur durch die ganz sonderbar verwirrten Verhältnisse unserer Theorie entschuldigt werden kann, endlich von den Begriffen weg und zu den Problemen wenden, die sich um jene Begriffe bewegen. Und zwar soll im

---

[1]) „Rechte und Verhältnisse vom Standpunkte der volksw. Güterlehre“, 1881, passim. Vgl. seither auch H. Dietzel („Der Ausgangspunkt der Sozialwirtschaftslehre und ihr Grundbegriff“ in der Tübinger Zeitschrift 1883, S. 78ff.) und Sax („Grundlegung“ S. 39, dann 199 ff.), der freilich durch die Ausschließung auch der persönlichen Leistungen aus dem Gutsbegriff über das Ziel schießt; dann auch Wiesers Art. „Gut“ im Handwörterbuch der Staatswissenschaften.

[2]) Jakoby (a. a. O. S. 19) will, gegen die analoge Aufstellung von A. Smith polemisierend, einen Widerspruch darin erblicken, daß man Wohnhäuser, Kleider usw. in Händen der Vermieter nicht zum Gesellschaftskapital rechnet, wenn doch die Genußgüter in Händen der Verkäufer dazu gerechnet werden. Er übersieht dabei den springenden Punkt: die Warenvorräte der Produzenten und Händler sind überhaupt noch nicht an die Konsumenten gelangt, haben also ein notwendiges Stadium der Güterbeschaffung noch nicht völlig durchmessen; die vermieteten Häuser und Kleider aber dienen bereits dem Konsum, sie sind auch, von Zwischenpausen der Nichtvermietung abgesehen, faktisch bereits in „Händen“ der Konsumenten, wenn auch im Eigentum der Vermieter.

[3]) Wagner (Grundlegung II. Aufl. S. 42).

[4]) Roscher (Grundlagen 18. Aufl. § 42).

[5]) Hermann (Staatsw. Untersuchungen II. Ausg. S. 122f.).

folgenden II. Buche die Theorie desjenigen Kapitalbegriffes entwickelt werden, in dessen Wesen wir schon in den beiden ersten Abschnitten dieses Buches ein Stück weit einzudringen bemüht waren: die Theorie des Kapitales als Produktionsinstrument oder des Sozialkapitales[1]).

[1]) Der aufmerksame Leser wird ohne Zweifel bereits erkannt haben, daß die im zweiten Abschnitte gegebene Darlegung vom Wesen des Kapitales sich lediglich auf das sozialwirtschaftliche Kapital bezog. Ich mochte aus naheliegenden Gründen die dogmatische mit der hier so ungemein weitläufigen terminologischen und kritischen Erörterung nicht zusammenmischen, wollte aus ebenso naheliegenden Gründen mit der letzteren nicht beginnen, ohne zuvor den Gegenstand, um den es sich handelt, wenigstens zum Teile den Lesern vor Augen gestellt zu haben, und so tat ich dies, indem ich mich einstweilen des Namens Kapital ohne alle Klauseln und Zusätze bediente, deren Gebrauch sofort weitwendige terminologische Erörterungen, die ich zur Zeit vermeiden wollte, notwendig gemacht hätte. Die nachgefolgten genaueren Erklärungen werden jedes Mißverständnis, das etwa aus jenem Vorgang hätte entstehen können, ausschließen.

II. Buch.

Das Kapital als Produktionswerkzeug.

Die Theorie des Kapitales als Produktionswerkzeug hat die Aufgabe, das Auftreten des Kapitales in der volkswirtschaftlichen Gütererzeugung, sowie die Wirkungen dieses Auftretens zu schildern und zu erklären. Was über diesen Stoff zu sagen ist, gruppiert sich um zwei Hauptfragen: Wie entsteht das Kapital? und wie ist sein produktives Wirken beschaffen? — Mit der ersten Frage beschäftigt sich die Theorie der Kapitalbildung, mit der zweiten die Theorie von der produktiven Funktion des Kapitales.

Der Leser, der sich mit uns durch Dutzende von Kapitalzinstheorien und durch Dutzende von Kapitaldefinitionen hindurchgearbeitet hat, wird kaum mehr erstaunt sein, einer ähnlichen Meinungszerfahrenheit auch in den jetzt zu behandelnden Fragen zu begegnen. Zwar darüber herrscht kein Zweifel, daß das Kapital der Produktion höchst förderlich ist. Allein ich fürchte sehr, daß dies auch der einzige Satz ist, der unsere Nationalökonomen vollzählig vereinigt. Sowie man weiter fragt, worin denn jene Förderung bestehe, oder welchen Charakter die Mitwirkung des Kapitales an sich trage, dann ist es mit der Einigkeit zu Ende. Der Eine will den Nutzen des Kapitales darin sehen, daß es „Arbeit in Tätigkeit setzt“[1]), ein Anderer darin, daß es „Arbeit erspare“ oder „ersetze“[2]), wieder ein Anderer darin, daß es selbst „Arbeit verrichte“[3]); ein Vierter rühmt ihm nach, daß es die Herrschaft über die Kräfte der Natur vermittle[4]), ein Fünfter, daß es den Zeitraum überbrücken helfe, der zwischen

---

[1]) „put into motion“: Adam Smith, II. Buch, V. Cap.

[2]) „supplanting a portion of labour“: Lauderdale. Inquiry into the nature and origin of public wealth, Edinburgh 1804, p. 161 und öfters.

[3]) Ebenfalls Lauderdale a. a. O.: „or from its performing a portion of labour ...“ Ähnlich J. B. Say: „Il faut, pour ainsi dire que les capitaux travaillent de concert avec l'industrie“, Traité I. Buch, III. Cap. a. E.

[4]) Z. B. Strasburger, Hildebrandsche Jahrbücher, 17. Bd. (1871) S. 325; Carey: Kapital ist das „Werkzeug, mittelst dessen der Mensch in Stand gesetzt wird, die Naturkräfte in seinen Dienst zu leiten“.

dem Anfang und dem Erfolg einer Arbeit liegt[1]). Einige sehen es als einen selbständigen originären Produktionsfaktor neben Natur und Arbeit an[2]); andere zwar als einen selbständigen, aber doch nur „abgeleiteten" Faktor[3]); wieder andere als eine bloße „Bedingung"[4]), abermals andere nur als ein „Instrument" oder „Werkzeug" der Produktion[5]). Ja, nicht einmal darüber vermögen sich unsere Theoretiker zu einigen, auf welche Weise jenes nützliche Hilfsmittel der Produktion zur Entstehung kommt. Fragt man freilich konkret, wie denn ein Hobel entsteht oder ein Pflug oder eine Dampfmaschine, so werden sie über den Werdeprozeß dieser Kapitalstücke wahrscheinlich sogar minutiöse Auskünfte mit vollständiger Sicherheit zu geben wissen. Sowie es sich aber um die Generalisierung dieser Beobachtungen handelt, scheiden sie sich in feindliche Lager: die Kapitalien entstehen durch Ersparung, sagen die Einen; nein, sagen die Anderen, sondern sie müssen produziert werden; auch das nicht, verkünden die Dritten, sondern sie entstehen durch beides zusammen, durch Ersparung und Produktion.

Daß man in diesen und ähnlichen Fragen zu keiner Einigung kam, ist ungleich befremdlicher, als daß man in den Zinstheorien uneins blieb. Denn die hier zu lösende Aufgabe war eine ganz andere und wesentlich leichtere. Während es sich in den Zinstheorien darum handelt, für wirklich sehr verwickelte Tatsachen die richtige Erklärung zu geben, war hier fast nichts zu tun, als Tatsachen richtig zu schildern; noch dazu Tatsachen zu schildern, die jedermann vollkommen geläufig sind. Kein Mensch ist, wie gesagt, darüber in Unkenntnis, wie ein Hobel oder eine Dampfmaschine entsteht. Nicht minder hat jedermann eine ausreichend genaue Vorstellung, was und wie ein Hobel, eine Maschine, ein Pflug oder ein Rohstoff in der Produktion wirkt. Es hätte nichts gebraucht, als daß man das Besondere dieser Fälle ausließ und das Typische derselben mit zutreffenden Worten schilderte, und eine Theorie der Kapitalbildung und Kapitalfunktion hätte sich beinahe von selbst geschrieben.

Daß man auch diese einfache Aufgabe verfehlte, kommt wohl daher, daß man die Tatsachen nicht unbefangen zu Worte kommen ließ. Statt Tatsachen einfach zu schildern, wie sie waren, deutelte man an ihnen

---

[1]) „The single and all-important function of capital is to enable the labourer to await the result of any long lasting work, to put an interval, between the beginning and the end of an enterprise". Jevons „Theory of Pol. Ec." II. Aufl. 1879 p. 243.

[2]) Zuerst wohl Lauderdale, der a. a. O. p. 121 u. öfter „land, labour and capital" ausdrücklich als die drei „original sources of wealth" bezeichnet. Nach ihm viele andere.

[3]) Z. B. Gide, „Principes d'Econ. Pol." 1884, p. 101 und 145.

[4]) Z. B. Kleinwächter in Schönbergs Handbuch, II. Aufl., wo unter den „elementaren Faktoren der Produktion" nur Natur und Arbeit, das Kapital dagegen nur unter ihren „Bedingungen" aufgezählt wird.

[5]) Z. B. Carey.

herum und in sie hinein. Den einen Zug rückte man in den Vordergrund, den anderen stellte man zurück, einen dritten übersah man ganz, um dafür vielleicht einen vierten, der in den Tatsachen gar nicht vorhanden war, durch Auslegung in sie hineinzudeuten. Hatte man so seine eigene subjektive Ansicht recht gründlich in die Tatsachen hineingetragen, dann war es freilich kein Wunder, wenn jeder etwas anderes aus ihnen herauslas.

Ich halte es für die wichtigste Aufgabe des Theoretikers dieses Gebietes, den eben gerügten Fehler zu vermeiden. Um es mit Sicherheit zu tun, will ich die Darstellung der Tatsachen von ihrer Interpretation auch äußerlich scharf trennen. Demgemäß soll zunächst ein selbständiger Abschnitt in rein deskriptiver Weise den kapitalistischen Produktionsprozeß schildern. Erst wenn ein solider tatsächlicher Boden gewonnen ist, soll die Auslegung der Konstruktion nachfolgen; und zwar soll ein folgender Abschnitt die produktive Funktion des Kapitales, ein anderer die Theorie der Kapitalbildung entwickeln[1]).

I. Abschnitt.

Der kapitalistische Produktionsprozeß.

Ein in den allgemeinsten Umrissen gehaltenes Bild des kapitalistischen Produktionsprozesses haben wir schon bei einer früheren Gelegenheit entworfen[2]). Einige Züge desselben erfordern nunmehr eine genauere Ausführung. Ich will das Bekannte kurz rekapitulieren und das Neue jedesmal am geeigneten Orte einflechten.

Alle menschliche Produktion zielt auf die Erlangung von Genußgütern ab. Die Entstehung der letzteren ist an naturgesetzliche Be-

---

[1]) In der vorausgegangenen Literatur finden sich m. E. die klarsten Einsichten in das Wesen der kapitalistischen Produktion bei Rodbertus, Jevons und C. Menger. Namentlich die Ausführungen des Erstgenannten sind dort, wo sie nicht gerade durch Einflüsse seines einseitigen sozialistischen Standpunktes entstellt werden, von geradezu klassischer Lebenswahrheit und Durchsichtigkeit. Leider stören aber gewisse entstellende Züge recht empfindlich. Insbesondere gilt dies von der Vernachlässigung des Anteils, den die wertvollen Naturkräfte am Produktionswerk nehmen, und des Einflusses der Zeit: zwei Momente, die sich offenbar in den Rahmen der von Rodbertus mit so großem Nachdrucke verfochtenen „Ausbeutungstheorie“ nicht recht einfügen ließen und daher unterdrückt wurden. Das Genauere siehe unten. — C. Menger hat namentlich durch die Aufstellung der „Güterordnungen“ (Grundsätze der V. W. L. S. 7ff.) und der Gesetze, die die Güter verschiedener Ordnungen untereinander verbinden, einerseits einen glänzenden Beweis seiner klaren Einsicht in die verwickelten Erscheinungen des Produktionswesens geliefert, andererseits der späteren Forschung ein ungemein wertvolles Werkzeug an die Hand gegeben.

[2]) I. Buch II. Abschnitt.

dingungen geknüpft. Zu ihrer Erfüllung müssen wir in bekannter Weise derartige zweckmäßige Kombinationen wirkender Kräfte herbeizuführen suchen, daß aus ihnen die gewünschte Stoffgestalt als naturgesetzliches Produkt hervorkommen muß. Sehen wir uns nun das Kräftematerial, das der Mensch zu diesen produktiven Kombinationen verwenden kann, etwas genauer an. Es setzt sich aus zwei der Größe nach sehr ungleichen Komponenten zusammen: erstens aus der enormen Masse von Kräfteleistungen, welche die Naturwelt aus freien Stücken jahraus jahrein vollbringt; und zweitens aus den viel spärlicheren Leistungen der natürlichen Kräfte, die im menschlichen Organismus selbst liegen.

Die Naturwelt, in deren Mitte der Mensch lebt, ist mit einer ungeheuren Menge von Kräften begabt, die in keinem Augenblicke müßig sind. Die Schwerkraft hält unseren Erdball zusammen und alle Dinge an ihm fest, sie läßt den Regen zur Erde fallen, sie wälzt die Ströme und Flüsse dem Weltmeere zu, setzt Ebbe und Flut in Bewegung, sie wirkt unaufhörlich an jedem Punkt unserer Erdrinde als Druck, Last, Pressung. Die Sonne sendet unserem Erdball Licht und Wärme zu und entwickelt damit eine Unzahl mechanischer und chemischer Prozesse, von denen die Vegetationsprozesse sowohl durch ihren geheimnisvollen Zauber, als durch ihre enorme Wichtigkeit für das Menschengeschlecht unsere Aufmerksamkeit besonders auf sich ziehen. Ungezählt und unzählbar sind weiter die molekularen, die elektrischen, die chemischen Wirkungen und Gegenwirkungen, die jedes Teilchen des Naturstoffes auf seine Genossen ohne Unterlaß ausübt. Die Fülle aller dieser Kräfteleistungen, die die Natur ohne Zutun des Menschen in ununterbrochenem Strome in Bewegung setzt, können wir als den einen überaus wertvollen Zweig der produktiven Kräftedotation des Menschengeschlechtes ansehen: wir wollen sie seine Naturdotation nennen. Sie bildet einen unermeßlichen Schatz, aus dem der produzierende Mensch schöpfen mag, so viel er will und kann. Noch ist freilich dieser Schatz nur zum geringsten Teile gehoben. Noch verrauschen weitaus die meisten Äußerungen der Naturkraft in Kombinationen, die von unserem menschlich-teleologischen Standpunkt nutzlos oder wohl gar schädlich erscheinen. Die gewaltigen Bewegungsleistungen der Ebbe und Flut, der Ströme und Wasserfälle, der atmosphärischen Bewegungen, die riesigen in unserem Erdball schlummernden elektrischen, magnetischen und Gravitationskräfte sind erst zum geringsten Teile nutzbar gemacht. Andere Kräfte wie die Vegetationskräfte unseres Bodens, sind es in höherem, aber noch lange nicht in vollkommenem Maße. Die jährlichen Fortschritte der Landwirtschaftskunst belehren uns nicht nur, den Bodenleistungen ein immer reichlicheres Maß von Nutzen abzugewinnen, sondern sie lassen uns zugleich ahnen, daß der Spielraum für solche Fortschritte noch lange nicht erschöpft ist.

Die Hebung jener natürlichen Schätze erfolgt nun in bekannter

Weise dadurch, daß wir aus dem zweiten Hauptzweig unserer produktiven Kräftedotation, aus unseren persönlichen Kräften, Arbeitsleistungen auslösen, und diese mit den dazu geeigneten natürlichen Prozessen geschickt kombinieren. Alles, was wir in der Produktion erreichen, ist so das Ergebnis von zwei — und nur zwei — elementaren Produktivkräften: Natur und Arbeit. Es ist dies einer der sichersten Gedanken der Produktionstheorie. Das Menschengeschlecht findet eine Fülle natürlicher Prozesse vor und mischt die Betätigungen seiner eigenen Kräfte drein: was die Natur von selbst tut und was der Mensch dazu tut, das ist die Doppelquelle, aus welcher alle unsere Güter entspringen und entspringen müssen; für eine dritte elementare Quelle ist daneben kein Platz mehr.

Dagegen ist innerhalb jener beiden Elemente, die technisch alles zum Produktionswerk leisten, vom Standpunkte der Wirtschaft noch eine weitere belangreiche Unterscheidung zu ziehen. Aus dem breiten Strome natürlichen Geschehens, der dem Menschen überhaupt die Grundlage zu seinen produktiven Kombinationen liefert, nimmt nämlich ein Teil das Interesse der Wirtschaft besonders in Anspruch. Es sind dies diejenigen nutzbaren Darbietungen der Natur, welche uns nur in beschränkter, knapper Menge zugemessen sind. An sich ist zwar weder an Stoffen, noch an Kräften ein Mangel: Kohlenstoff und Stickstoff, Sauerstoff und Wasserstoff, überhaupt die meisten „Elemente“ sind an sich so wenig knapp, als Gravitationskräfte, elektrische, magnetische oder chemische Kräfte an sich knapp sind. Wohl aber können gewisse aus jenen Elementen aufgebaute spontane Kombinationen relativ selten sein, die dem Bedürfnis des Menschen in besonders glücklicher Weise entgegenkommen, wie z. B. nützliche Pflanzen, triebkräftige Gewässer, fruchtbarer Boden, nutzbare Mineralien. Solche seltene Gaben und Leistungen der Naturwelt gewinnen für uns eine eigentlich wirtschaftliche Bedeutung. Wir müssen sie, wenn wir nicht töricht sind, nach dem Prinzipe der Wirtschaftlichkeit behandeln. Überflüssig vorhandene technische Elemente der Produktion, wie atmosphärische Luft oder Wasser oder Sonnenlicht mögen wir verwenden oder auch verschwenden, wie wir wollen, ohne dadurch im produktiven Erträgnisse eine Einbuße zu erleiden. Aber die seltenen technischen Elemente müssen wir schonen, sparen, voll ausnutzen: sie bilden mit einem Worte innerhalb der weiteren technischen die spezifisch wirtschaftliche Naturdotation des Menschen. — Da sich alle oder wenigstens fast alle seltenen Gaben und Leistungen der Natur an den Grund und Boden anknüpfen, so können wir ohne nennenswerten Fehler als Repräsentanten der wirtschaftlichen Naturdotation kurz die Bodenleistungen oder, um das gebräuchlichere Wort dafür zu sagen, die Bodennutzungen nennen[1]).

[1]) Bei dünner Bevölkerung können natürlich möglicherweise auch die Bodennutzungen oder wenigstens gewisse Bodennutzungen, z. B. der Holzwuchs, überschüssig

Das Seitenstück zu den Bodennutzungen bilden die Arbeitsleistungen des Menschen. Sie haben fast durchwegs wirtschaftlichen Charakter: teils weil sie gegenüber den weitgedehnten Anforderungen der menschlichen Bedürfnisse so spärlich zugemessen sind, daß auch durch die emsigste Ausnützung unserer Arbeitskraft unsere Güterwünsche nicht voll, geschweige denn überfließend befriedigt werden können; teils weil die Anspannung unserer Kräfte mit der Leidempfindung von Plage und Mühsal — wenigstens von einem gewissen Punkt an[1]) — verbunden zu sein pflegt und schon darum zu sparsamer Haushaltung herausfordert.

Natur und Arbeit sind so die technischen, Bodennutzungen und Arbeit die wirtschaftlichen Elemente der Produktion. Diese letzteren sind die Pfunde, mit denen der produzierende Mensch auf dem breiten Nährboden der ungemessen sich darbietenden freien Naturkräfte wuchert. Nur auf sie kommt für die Produktion wirtschaftlich etwas an, indem die technisch noch erforderliche Mitwirkung freier Naturkräfte ohne Frage und umsonst zufällt. Wer nur über die erforderlichen Bodennutzungen und Arbeitsleistungen verfügt, der erlangt auch das gewünschte wirtschaftliche Produkt; wer sie entbehrt, muß auch das Produkt entbehren; wer sie in doppelter oder nur in halber Fülle besitzt, der wird — bei gleichem Stande der Produktionstechnik — auch das doppelte oder nur das halbe Produkt erlangen. Sie allein sind es also, um die sich in der Produktion die Wirtschaft zu kümmern und die sie zu zählen hat: kurz, Bodennutzungen und Arbeit sind die elementaren wirtschaftlichen Produktivkräfte[2]).

In welcher Weise gebraucht nun der Mensch diese seine originären Produktivkräfte? — Mit der Beantwortung dieser Frage lenken wir ein Stück weiter wieder in bekannte Bahnen ein.

---

vorhandene freie Güter sein: aber in unseren modernen Volkswirtschaften, auf deren Verhältnisse ich natürlich in der Darstellung vorzugsweise reflektiere, sind die Bodennutzungen (mit Ausnahme des wüsten Landes) durchweg wirtschaftliche Güter.

[1]) Über die Erfahrung, daß mit zunehmender Dauer der Arbeit die mit derselben verbundene Leidempfindung progressiv wächst, siehe schon Gossen, „Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs“ 1854; dann Jevons, „Theory of Pol. Ec.“, II. Aufl., p. 185ff.

[2]) Diesen, wie ich glaube, in den Tatsachen außerordentlich deutlich ausgeprägten Sachverhalt hat Rodbertus tief verkannt, wenn er wiederholt und mit Nachdruck behauptet, daß die Arbeit die einzige Urkraft ist, mit der die menschliche Wirtschaft haushält, und daraus den Schluß zieht, daß alle Güter wirtschaftlich nur als Produkte der Arbeit allein aufzufassen sind. („Zur Erkenntnis unserer staatsw. Zustände“ I. Theorem; „Zur Erklärung und Abhilfe der heutigen Kreditnot des Grundbesitzes“ II. Ausgabe, II, S. 160; „Zur Beleuchtung der sozialen Frage“ S. 69.) Wenn wir heutzutage einen fruchtbaren Acker brach liegen lassen, oder ein Bergwerk oder eine Wasserkraft nicht ausbeuten, kurz, wenn wir wertvolle Bodennutzungen nicht bewirtschaften, handeln wir unserer wirtschaftlichen Wohlfahrt geradeso entgegen, als wenn wir Arbeit unwirtschaftlich vergeuden!

Um aus jenen produktiven Elementen Genußgüter darzustellen, kann der Mensch einen doppelten Weg einschlagen. Entweder er kombiniert jene wirtschaftlichen Produktivkräfte untereinander oder mit Leistungen der freien Naturkräfte in der Art, daß das begehrte Genußgut unmittelbar als Frucht der Kombination entspringt; er liest z. B. mit der Hand die vom Meere an den Strand gespülten Seetiere auf. Oder, er schlägt einen Umweg ein, stellt mit seinen Elementen zunächst ein anderes Gut und erst mit dessen Hilfe später das begehrte Genußgut her. Z. B. er fertigt ein Boot und Netze an und unternimmt erst mit Hilfe dieser Werkzeuge den eigentlichen Fischfang. Wir wissen bereits, daß die direkte Produktion identisch ist mit der kapitallosen, die indirekte mit der kapitalistischen Produktion, und daß die auf den Umwegen der indirekten Produktionsmethoden entstehenden Zwischenprodukte das sozialwirtschaftliche Kapital darstellen.

An die Einschlagung der kapitalistischen Produktionsmethode knüpfen sich zwei ebenso charakteristische als folgenschwere Konsequenzen an. Eine derselben wirkt als Vorteil, die zweite als Nachteil. Der Vorteil ist uns schon bekannt. Er besteht in der größeren technischen Ergiebigkeit dieser Methode. Mit dem gleichen Aufwand an originären Produktivkräften [1]) (Arbeit und wertvollen Naturkräften) kann man auf einem klug gewählten kapitalistischen Umwege mehr oder bessere Güter erzeugen, als man auf dem Wege der direkten kapitallosen Produktion hätte erzeugen können. Wir haben diesen Satz, der durch die tägliche Erfahrung vollständig sicher beglaubigt ist [2]), im II. Abschnitte des I. Buches durch eine Reihe von Beispielen erläutert und auch eine Erklärung für ihn zu geben gesucht. Wir fanden sie darin, daß durch geschickt gewählte Umwege aus dem Riesenschatze der Naturkräfte neue Hilfskräfte herangezogen werden, deren Tätigkeit dem Produktionswerke zu Gute kommt. — Diese wohlbekannte Tatsache ist es, die man gewöhnlich unter dem Namen „Produktivität des Kapitals“ zu verzeichnen pflegt. Letztere Benennung trägt indeß in die Tatsachen bereits eine Auslegung hinein, deren Berechtigung wir erst in einem folgenden Abschnitte zu prüfen haben werden.

Der Nachteil, der mit der kapitalistischen Produktionsmethode verbunden ist, liegt in einem Opfer an Zeit. Die kapitalistischen Umwege sind ergiebig, aber zeitraubend; sie liefern mehr oder bessere Genuß-

---

[1]) So müssen wir jetzt richtiger sagen, statt die „Arbeit“ allein zu nennen, wie ich es, um weitläufigen Erklärungen auszuweichen, im II. Abschnitt des I. Buches getan habe.

[2]) Ich glaube nicht, daß die Skepsis irgend eines Kritikers schon bei diesem Satze einsetzt. Die seit dem Erscheinen der ersten Auflage aufgetauchten kritischen Bedenken richten sich vielmehr gegen den im Texte sofort zu besprechenden Zusammenhang der Mehrerträgnisse mit der zeitlichen Länge der eingeschlagenen Produktionsumwege.

güter, aber sie liefern sie erst in einem späteren Zeitpunkt. Dieser Satz gehört nicht minder wie der vorhergehende zu den Grundpfeilern der gesamten Lehre vom Kapitale. Auch die Funktion des Kapitales als Aneignungsmittel, als Rentenquelle, stützt sich, wie wir seinerzeit sehen werden, zum großen Teile auf ihn. Es wird daher meine Sache sein, ihn gegen die mancherlei Einwendungen und Mißverständnisse, denen derselbe begegnen kann und seit dem Erscheinen der ersten Auflage dieses Werkes tatsächlich begegnet ist, mit aller Sorgfalt sicherzustellen. Ich wünsche jedoch nicht, meine jetzige zusammenfassende Schilderung der Tatsachen des kapitalistischen Produktionsprozesses durch eine längere Einschaltung zu unterbrechen und ich will daher im Augenblick nur soviel an Erläuterung vorausnehmen, als mir zum Verständnis der ungesäumt fortzusetzenden Tatsachenschilderung unerläßlich scheint.

Es mag nämlich ausnahmsweise wohl vorkommen, daß eine indirekte Produktionsmethode nicht bloß besser, sondern auch rascher ans Ziel führt. Wer z. B. Früchte von einem hohen Baume herunterholen will, wird damit wahrscheinlich früher zu Ende kommen, wenn er erst eine Stange von einem andern Baume abschneidet und mit ihr die Früchte herunterschlägt, als wenn er den Fruchtbaum erklettert und die Früchte einzeln mit der Hand zu brechen versucht. Aber dies ist nicht die Regel: in der überwältigenden Mehrzahl der Fälle müssen wir die Produktionsumwege unter solchen technischen Bedingungen beschreiten, daß wir eine Zeit lang und oft sehr lange Zeit auf die Erlangung der genußreifen Schlußprodukte warten müssen. Statt dafür Beispiele zu geben, die sich jedem Leser von selbst aufdrängen, will ich lieber darauf aufmerksam machen, daß in dem Zeitverlust, der mit den kapitalistischen Produktionsumwegen in der Regel verbunden ist, der einzige Grund jener vielbesprochenen und viel beklagten Abhängigkeit liegt, in der die Arbeiter gegenüber den Kapitalisten — anders steht es gegenüber den Grundeigentümern — sich befinden. Würden die ergiebigen kapitalistischen Umwege ebenso rasch von der Hand in den Mund führen, als die kunstlose direkte Produktion, so stünde ja gar nichts im Wege, daß die Arbeiter auf eigene Rechnung den Umweg von Anfang bis zu Ende durchführten: sie stünden dann allenfalls noch in Abhängigkeit von den Grundeigentümern, die ihnen den Zutritt zu den Bodennutzungen verwehren könnten, die sie zum Anfangen benötigen, aber ganz und gar nicht mehr von den Kapitalisten. Nur weil die Arbeiter nicht warten können, bis der von ihnen mit Rohstoffgewinnung und Werkzeugsbau begonnene Umweg seine reife Genußfrucht liefert, kommen sie in wirtschaftliche Abhängigkeit von denjenigen, die die genannten Zwischenprodukte schon im fertigen Zustand besitzen, von den „Kapitalisten“[1]).

[1]) Es ist sehr charakteristisch, daß Rodbertus dort, wo er die wirtschaftlichen Wirkungen der Einschlagung von Produktionsumwegen schildert, sein Beispiel gerade

Selbstverständlich darf man unserem Satze von der zeitraubenden kapitalistischen Produktion auch nicht die Tatsache entgegenhalten, daß man mit schon fertig gestellten Kapitalstücken ein bestimmtes Produkt rascher herstellt, als ohne Kapitalshilfe; daß z. B. ein Schneidergehilfe zur Herstellung eines Rockes ohne Nähmaschine drei Tage, mit Hilfe dieses Kapitales nur einen Tag benötigt. Denn es ist klar, daß das Nähen mit der Maschine nur ein Stück, und zwar das kürzeste Stück des kapitalistischen Umweges ausmacht, dessen Hauptteil auf die Anfertigung der Nähmaschine fällt, und daß die Zurücklegung dieses gesamten Umweges erheblich länger als drei Tage dauert. —

Wir haben bis jetzt die kapitalistische Produktion als eine ununterschiedene Masse der vollständig kapitallosen gegenübergestellt. Damit wird indeß den Tatsachen erst zum Teil Rechnung getragen. Denn es gibt auch innerhalb der kapitalistischen Produktion wieder Abstufungen, Grade, u. zw. genau genommen unzählige Grade des „Kapitalismus". Man kann eben zur Erlangung eines Genußgutes Umwege von sehr verschiedener Länge einschlagen. Man kann Zwischenprodukte schaffen, aus denen man nach einem Monat, aber auch solche, aus denen man erst nach einem, nach zehn, nach hundert Jahren das definitive Genußgut empfängt. Es fragt sich nun, ob und welchen Einfluß solche Gradunterschiede auf den Produktionserfolg nehmen?

Im Großen und Ganzen läßt sich beobachten, daß nicht bloß das erste Betreten, sondern auch nachfolgende Verlängerungen des Produktionsumweges mit einer jedesmaligen weiteren Steigerung des technischen Erfolges verbunden sind, nur daß bei fortschreitender Verlängerung des Umweges die Produktmenge in immer schwächerer Proportion zuzunehmen pflegt.

Auch dieser Satz stützt sich auf die Erfahrung und nur auf sie. Sein Inhalt ist als eine Tatsache der Produktionstechnik einfach hinzunehmen. Der Leser wird übrigens seine Richtigkeit leicht kontrollieren können, wenn er die Wege, die zur Erzeugung irgend eines Genußgutes führen, in Gedanken verfolgt. Brennholz z. B. kann man ganz leicht direkt gewinnen, indem man sich auf das Auflesen dürrer Äste oder auf das Ab-

---

aus jener Minorität von Fällen auswählt, in welchen der Umweg auch „rascher zum Ziel führt" (Das Kapital S. 236). Er läßt eben hier und sonst alle ökonomischen Momente, die die Erscheinung des Kapitalzinses begründen helfen — und zu diesen gehört in hervorragendster Weise der Zeitverlust, der mit der Durchführung ergiebiger Produktionsumwege verbunden ist — konsequent im Dunkeln, um die Entstehung der Rente einseitig den bestehenden Privatrechtsverhältnissen zur Last zu legen (z. B. a. a. O. S. 310f.). Das Privateigentum an Kapitalgütern würde aber für sich allein die Arbeiter gar nicht genieren, und sie würden die aufgerichteten „Schlagbäume" der Kapitalisten ganz leicht umgehen können, wenn nicht die fatale Zeitdifferenz zwischen Anfang und Ende des kapitalistischen Produktionsumweges es ihnen unmöglich machen würde, den letzteren auf eigene Rechnung zurückzulegen.

brechen schwacher Zweige beschränkt. Ein kurzer Produktionsumweg führt zur Erzeugung und Anwendung einer steinernen Axt. Ein längerer Umweg führt dazu, aus der Erde Eisenerze zu graben, die zur Schmelzung derselben erforderlichen Brennstoffe und Geräte zu gewinnen, dann durch Schmelzung aus dem Erze Eisen, durch weitere Bearbeitung aus diesem Stahl und aus dem Stahl endlich eine wohlgeschärfte Stahlaxt zu bereiten. Noch weiter ausholend mag man für die Förderung der Erze künstliche Triebwerke und Rollbahnen, für die Schmelzung des Erzes wohleingerichtete Hochöfen, für die Formung und Schärfung der Axt besondere Maschinen bauen; abermals weiter ausholend Fabriken und Maschinen schaffen, in denen man die Maschinen der ersten Art erzeugt usw. Man wird kaum bezweifeln, daß jeder der geschilderten kapitalistischen Umwege die Ergiebigkeit des gesamten Produktionsprozesses erhöht, das heißt, zur Folge hat, daß man die Einheit, etwa den Raummeter Brennholz mit einem kleineren Gesamtaufwand an (mittelbarer und unmittelbarer) Arbeit gewinnen kann; aber man wird ebenso sicher auch den Eindruck gewinnen, daß die beiden ersten Produktionsumwege, der Gebrauch der steinernen und nachher der stählernen Axt, eine viel stärkere Umwälzung in der Ergiebigkeit der Holzgewinnung hervorgerufen haben müssen, als die späteren, wenn auch absolut keineswegs unbeträchtlichen Verbesserungen.

Wenn nötig, läßt sich übrigens dieser letztere Eindruck durch ein kleines Rechenexempel leicht bis zur Evidenz verstärken. Nehmen wir z. B. an, ein Arbeiter könne mit der bloßen Hand in einem Tage zwei Raummeter, und mit einer steinernen Axt, deren Anfertigung drei Tage kostet, täglich zehn Raummeter Holz gewinnen; es lohne sich daher der erste dreitägige Produktionsumweg durch ein Mehrerträgnis von acht Metern per Arbeitstag. Nun mag allenfalls die Verdoppelung des Produktionsumweges von drei auf sechs Tage — vielleicht durch sorgfältigere Ausarbeitung der Steinaxt — auch noch das Mehrprodukt von acht auf sechzehn Meter verdoppeln; aber es ist schon wenig wahrscheinlich, daß eine Verdreifachung des Umwegs auf neun Tage das Mehrerträgnis noch verdreifachen kann; und ganz gewiß wird eine Verlängerung des Umweges auf das Tausendfache — etwa durch Anbohrung von Schachten, aus denen erst nach Jahren das Erz für eine Stahlaxt gewonnen werden wird — nicht mehr im Stande sein, auch das Mehrerträgnis zu vertausendfachen, was ja zur nahezu undenkbaren Voraussetzung hätte, daß ein Arbeiter in einem Tage 8000 Raummeter Holz gewinnen kann: sondern von irgend einem — wahrscheinlich sehr nahen — Punkte an wird das Mehrerträgnis zwar noch überhaupt zunehmen, aber langsamer zunehmen, als die Produktionsperiode.

Eine feste Ziffer freilich läßt sich hier nirgends nennen, weder für den Punkt, von dem ab die Ergiebigkeit fernerer Verlängerungen des

Produktionsumweges abzunehmen beginnt, noch überhaupt für die Größe des Mehrerfolges, der sich an eine bestimmte Länge des Umweges knüpft. Diese Daten sind je nach den obwaltenden technischen Verhältnissen für jeden Produktionszweig und für jedes Stadium der Produktionskunst verschieden. Jede neue Erfindung verschiebt sie. Die Erfindung des Schießpulvers z. B. eröffnete mit einem Schlage die im Augenblicke vorher nicht vorhanden gewesene Möglichkeit, die Ergiebigkeit der Jagd vielleicht um das Doppelte zu steigern, die der Steingewinnung vielleicht um das Hundertfache[1]). Was sich indeß immerhin mit genügender Sicherheit behaupten läßt, ist unser oben formulierter Satz, daß in aller Regel durch eine klug gewählte Verlängerung des Produktionsweges überhaupt irgend ein Mehrergebnis erlangt werden kann. Es kann zuversichtlich behauptet werden, daß es nicht einen einzigen Produktionszweig gibt, dessen Erträgnis gegenüber der heute üblichen Produktionsmethode nicht auf diese Art erheblich gesteigert werden könnte; ohne jede neue Erfindung, einfach durch Einschaltung längst bekannter kapitalistischer Zwischenglieder; hier durch die Einschaltung eines Dampfmotors, dort durch eine geschickte Transmission, anderwärts durch ein künstliches Räderwerk, Gebläse, einen Hebel, Regulator usw. Wie weit ist ja die Mehrzahl unserer landwirtschaftlichen und gewerblichen Betriebe in ihrer kapitalistischen Ausrüstung hinter den vorgeschrittensten Musterbetrieben zurück; und gewiß sind diese letzteren selbst nicht weniger weit von einer idealen, wirklich vollkommenen Ausstattung entfernt[2]).

Sowohl die Tatsache, daß die Verlängerung der Produktionsumwege zu Mehrerfolgen führt, als auch, daß diese Mehrerfolge von einem gewissen

---

[1]) Inhalt der sogenannten Erfindungen ist überhaupt die Auffindung eines neuen ergiebigeren Produktionsweges. Häufig — wahrscheinlich meistens — ist der neue Weg weiter als der bisher übliche; es erfordert dann die Ausnützung der Erfindung die Anfertigung von besonders vielen Zwischenprodukten, oder, wie man zu sagen pflegt, eine starke Kapitalinvestition; z. B. beim Maschinenwesen, Eisenbahnbau u. dgl. Häufig mag aber eine glückliche Erfindung auch einen besseren und dabei kürzeren Produktionsweg entdecken. Hieher gehört z. B. die chemische statt der vegetativen Herstellung gewisser Farbstoffe. So umständlich die chemische Darstellung auch sein mag, so ist sie doch sicherlich weit direkter und kürzer, als die Erzeugung mittelst des weit ausholenden Vegetationsprozesses. Genaueres über dieses Thema enthalten die im Anhange folgenden Exkurse I und II.

[2]) Man wird hier vielleicht im Tone der Einwendung fragen, warum man denn einen solchen durch unser augenblickliches technisches Wissen gebotenen Spielraum zur Vergrößerung des technischen Erfolges nicht voll ausnützt? — Die vulgäre Erklärung lautet: aus Mangel an Kapital. Mit der beschränkten Menge von Kapital, die uns zur Verfügung steht, können wir nämlich von den unendlich vielen lohnenden nur die lohnendsten Verwendungsgelegenheiten ausnützen, und die Menge von minder lohnenden, aber immerhin noch lohnenden Verwendungen muß unterbleiben. Diese Erklärung ist nicht ganz genau, trifft aber wenigstens in der Hauptsache das Richtige. Wir können uns daher an ihr so lange genügen lassen, bis wir in einem anderen Zusammenhange einen ganz genauen Einblick in diese Verhältnisse gewinnen werden.

Punkte an abzunehmen pflegen, ist in unserer Wissenschaft schon lange bemerkt und anerkannt worden; meistens freilich in einer anderen, dem Jargon der „Produktivitätstheorie“ entlehnten Aussageform. Am unbefangensten hat seinerzeit Thünen jene Tatsachen aufgezeichnet, wenn er lehrte, daß bei fortwährender Vermehrung des Kapitales das neu hinzukommende Kapital zwar überhaupt noch zu einem Zuwachs am Arbeitsprodukt verhilft, aber in immer geringerem Grade[1]). Er selbst baute auf dieser tatsächlichen Grundlage die bekannte Lehre auf, daß die Höhe des Kapitalzinses sich nach der Produktivität des letzten, in der mindest ergiebigen Verwendung beschäftigten Kapitalteilchens richte, und im Schlepptau dieser Lehre wurden dann auch jene tatsächlichen Erkenntnisse in den weitesten Kreisen rezipiert[2]). Nur zwängte man sie, der damaligen Mode entsprechend, in die Anschauungs- und Aussageformen der Produktivitätstheorie ein, wobei die ärgerlichsten Mißverständnisse und Verwechslungen mit unterliefen[3]). Es entspricht der diesem Abschnitte gestellten Aufgabe, daß ich mich auch hier bemühte, die Tatsachen in ihrer ganzen Schlichtheit wieder herzustellen. —

Es versteht sich im Grunde von selbst, daß die kapitalistische Produktion von Genußgütern, auch wenn sie auf Umwegen und in mehreren Etappen vollzogen wird, darum doch nicht aufhört, ein innerlich zusammenhängendes, einheitliches Produktionswerk darzustellen. Sowohl die Arbeit, welche die Zwischenprodukte herstellt (wir wollen sie mit Rodbertus[4]) die mittelbare Arbeit nennen), als die Arbeit, welche aus und mit den Zwischenprodukten das begehrte Genußgut herstellt (die unmittelbare Arbeit), bildet einen Teil der Produktion des Genußgutes. Zur Holzproduktion gehört nicht bloß die Arbeit des Holzfällens im Walde, sondern auch die Arbeit des Schmiedes, der die Axt fertigt, des Zimmermanns, der ihren Stiel schnitzt, des Bergmanns, der das Erz gewinnt, aus dem der Stahl der Axt bereitet wird, des Hüttenmannes, der die eben genannte Verrichtung ausübt usf. Unsere moderne Berufs-

---

[1]) „Der isolierte Staat“ 3. Aufl., Zweiter Teil, I. Abt., S. 97ff.: siehe besonders die Tabelle auf S. 101 und Neudruck nach der Ausgabe letzter Hand, (Sammlung sozialwiss. Meister Bd. XIII) 2. Aufl. Jena 1921, II. Teil S. 501ff. (hier besonders Tabelle A auf S. 507).

[2]) Z. B. bei Roscher, „Grundlagen“ § 183, Mangoldt, „Volkswirtschaftslehre“ 1868, S. 432f., Mithoff in Schönbergs Handbuch II. Aufl. S. 663, und von vielen andern. Urwüchsig kam zu ganz ähnlichen Ansichten Jevons, „Theory of Pol. Ec.“ II. Aufl. S. 277.

[3]) Insbesondere daß man die in den Tatsachen begründete „physische“ oder „technische Produktivität“, d. i. den Umstand, daß man mit Hilfe von Kapital mehr Produkte erzeugen kann, als ohne Kapital, vorurteilsvoll mit einer „Wertproduktivität“ des Kapitales verwechselte, d. i. mit einer angeblichen Kraft des Kapitales, mehr Wert zu erzeugen, als es selbst besitzt. Vgl. meine „Gesch. u. Kritik“ 2. A. S. 130ff., 156ff. und 4. Aufl. S. 96ff., 125ff.

[4]) „Das Kapital“ S. 236ff.

teilung zertrümmert zwar für den äußeren Anblick das einheitliche Produktionswerk in eine Anzahl scheinbar selbständiger Stücke; aber der Theoretiker, der den volkswirtschaftlichen Produktionsprozeß in seinem lebendigen Zusammenhang verstehen will, darf sich natürlich durch den Schein nicht täuschen lassen und muß die durch die Berufsteilung verdunkelte Einheit des Produktionswerkes in seinem Geiste wieder herstellen. Es gehört zu den wesentlichsten Verdiensten Rodbertus', daß er dies in meisterhafter Weise getan hat[1]).

Gerade diese wahrhaft volkswirtschaftliche Betrachtungsweise führt uns jedoch vor einen Zweifel, der noch in unzweideutiger Weise gelöst werden muß. Dem oben Gesagten entsprechend ist die Produktionsperiode der Genußgüter strenge genommen von dem Augenblick an, in dem die erste Hand zur Herstellung des ersten Zwischenproduktes gerührt wurde, das man zur Erzeugung des Genußgutes benutzte, bis zur Fertigstellung des letzteren selbst zu zählen. In unserer Zeit, in der die kapitallose Produktion fast ganz verschwunden ist, und eine Generation auf den Zwischenprodukten, die die früheren Generationen geschaffen, weiterbaut, würde nach jener strengen Berechnung die Produktionsperiode fast jedes Genußgutes ihren Anfang in lang vergangene Jahrhunderte zurückverlegen dürfen. Der Knabe, der heute mit seinem Taschenmesser eine Weidenrute abschneidet, ist streng genommen nur der Werkfortsetzer des Bergmanns, der vor Jahrhunderten den ersten Spatenstich zur Bohrung des Schachtes getan, aus dem das Erz für die Klinge des Taschenmessers gefördert wurde. Freilich kommt von jener Jahrhunderte alten Erstlingsarbeit nur ein ganz unendlich kleiner, der Berechnung ebenso unfähiger, als unwürdiger Bruchteil dem heute vollendeten Produktionswerk zu Gute, und es würde darum auch ein ziemlich falsches Bild von dem beim Rutenschneiden angewendeten Grade des Kapitalismus geben, wenn man denselben nach dem absoluten Zwischenraum zwischen dem ersten aufgewendeten Arbeitsatom und der Werkvollendung beurteilen wollte.

[1]) In neuerer Zeit hat insbesondere J. B. Clark in kaum zu übertreffender Lebendigkeit und Plastizität die inneren Zusammenhänge des arbeitsteilig gegliederten volkswirtschaftlichen Produktionsprozesses zur Anschauung gebracht; vgl. dessen „Distribution of wealth", 1899, passim. Ich benütze gern diese Gelegenheit, um die hohe Anerkennung und Bewunderung zum Ausdruck zu bringen, die ich für das wissenschaftliche Wirken dieses ausgezeichneten Schriftstellers hege, wenn ich auch einzelnen von ihm geäußerten Ansichten mit aller Lebhaftigkeit entgegentreten muß. — Umgekehrt muß ich es als einen bedauerlichen Rückschritt in der Analyse bezeichnen, wenn neuestens Cassel mit bewußter Absichtlichkeit wieder die Teilstücke für die wissenschaftliche Betrachtung in den Vordergrund stellt. Ihm gilt jedes arbeitsteilige Stadium des Produktionsprozesses als selbständiger „Produktionsprozeß" und die Dauer jedes solchen Teilstückes als „die Produktionsperiode" des betreffenden Produktionsprozesses; eine zusammenfassende Betrachtung hält er, zum mindesten für das Kapitalzinsproblem, für überflüssig, da seine Betrachtungsweise die einzige sei, „welche irgend eine Tragweite für das Zinsproblem habe" (Nature and necessity of interest, S. 123 ff.).

Wichtiger und richtiger ist es vielmehr, auf den Zeitraum zu sehen, der durchschnittlich zwischen dem Aufwand der sukzessive in ein Werk verwendeten originären Produktivkräfte, Arbeit und Bodennutzungen, und der Fertigstellung der schließlichen Genußgüter vergeht. Diejenige Produktionsmethode ist stärker kapitalistisch, welche den in ihr vollzogenen Aufwand an originären Produktivkräften durchschnittlich später lohnt. Kostet z. B. die Herstellung eines Genußgutes insgesamt 100 Arbeitstage — von den kooperierenden Bodennutzungen will ich der Vereinfachung halber absehen — und ist davon ein Arbeitstag vor 10 Jahren, je ein weiterer vor 9, 8, 7, 6, 5, 4, 3, 2 und einem Jahre und alle übrigen 90 Arbeitstage unmittelbar vor der Werkvollendung aufgewendet worden, so lohnt sich der erste Arbeitstag nach 10, der zweite nach 9, der dritte nach 8 Jahren usf., während die letzten 90 sich sofort lohnen; und durchschnittlich lohnen sich alle 100 Arbeitstage nach

$$\frac{10+9+8+7+6+5+4+3+2+1}{100} = \frac{55}{100}$$

d. i. schon nach ungefähr einem halben Jahre. Würde die Produktion eines anderen Gutes ebenfalls insgesamt 100 Arbeitstage erfordern, die ebenfalls im Verlaufe einer zehnjährigen Periode aufgewendet werden müssen, aber so, daß im ersten dieser 10 Jahre 20 Arbeitstage, im zweiten ebenfalls 20 Arbeitstage, im dritten bis zehnten je 5 und unmittelbar vor der Werkvollendung die letzten 20 Arbeitstage aufgewendet werden, so würde sich der Durchschnitt ganz anders und viel höher stellen; er betrüge

$$\frac{200+180+40+35+30+25+20+15+10+5}{100} = \frac{560}{100}$$

also mehr als fünf und ein halbes Jahr. Höchst wahrscheinlich wird übrigens in beiden Beispielsfällen auch irgend ein Bruchteil eines Arbeitstages schon vor Jahrhunderten aufgewendet worden sein: aber wegen seiner Kleinheit vermag er den Durchschnitt kaum zu beeinflussen und kann daher in den meisten Fällen einfach vernachlässigt werden[1]).

[1]) Das erste im Texte aufgestellte Schema entspricht dem Falle einer Produktion, in der man sich eines einzigen Werkzeuges bedient, dessen Produktionsgang auf 10 Jahre zurückreicht, z. B. einer Axt aus Bessemerstahl. Das zweite Schema entspricht dagegen einer Produktion, in der neben dieser Axt noch eine Reihe anderer kapitalistischer Werkzeuge, Hilfsvorrichtungen, Hilfsstoffe verwendet wird, deren Entstehung nur gleichfalls nicht weiter als bis auf 10 Jahre zurückgeht. Dieser Vergleich zeigt deutlich den Weg, auf dem man, ohne die absolute Länge der Produktionsperiode zu steigern, dennoch den Grad des Kapitalismus sehr erheblich steigern kann: man braucht bloß das Zahlenverhältnis zwischen den vorarbeitenden und den vollendenden Arbeitern zu verschieben. Ob man auf je 10 Arbeiter des Vollendungsstadiums nur je einen Arbeiter in zehnjähriger Vorarbeit beschäftigt, oder ob man umgekehrt je einem Vollendungsarbeiter 10 andere Arbeiter ein Dezennium lang vorarbeiten läßt, so spinnt

Wenn ich oben von Verlängerung des Produktionsumweges und von Graden des Kapitalismus gesprochen habe, so möchte ich in dem eben entwickelten Sinne verstanden werden. Die Größe oder Kleinheit, die Verlängerung oder Verkürzung des Umweges ist nicht zu bemessen an der absoluten Dauer des Produktionsweges zwischen dem ersten und letzten aufgewendeten Arbeitsatom — sonst wäre vielleicht das Aufklopfen von Nüssen mit einem Hammer, dessen Eisen zufällig aus einem schon von den alten Römern aufgeschlossenen Bergwerk stammt, die „kapitalistischeste“ Produktionsweise —; auch nicht an der Zahl der selbständig benannten Zwischenglieder, über die der Produktionsprozeß hinführt — sonst wäre der Vogelfang eines Knaben, der mittelst der drei Zwischenprodukte Rute, Leim, Leimrute noch am selben Tage, an dem er die Herstellung dieser Kapitalgüter begonnen, seine Vögel fängt und verspeist, kapitalistischer als die weitausholende Arbeit des Bergmannes, der Jahre auf die Aushebung eines einzigen Schachtes widmet —: sondern sie ist zu bemessen an der durchschnittlichen Wegdauer, die zwischen dem sukzessiven Aufwand an Arbeit und Bodenkräften und der Erlangung des Genußnutzens liegt. Nur bei solchen Produktionsmethoden, bei denen sich der Aufwand an originären Produktivkräften über die ganze Produktionsperiode gleichmäßig verteilt, gibt die absolute Länge der Produktionsperiode zugleich einen angemessenen Maßstab für den Grad des Kapitalismus ab [1]).

Wo ich daher in meinem Buche den Grad des Kapitalismus durch eine verschiedene Länge der Produktionsperiode zu illustrieren haben werde, werde ich dem Beispiele stets die Annahme gleichmäßig ausgefüllter Produktionsperioden zugrunde legen; ich will dieselben in Ermanglung eines besseren Ausdrucks zur Unterscheidung von den absoluten Produktionsperioden auch kürzer als „durchschnittliche“ Produktionsperioden bezeichnen. Der von mir ebenfalls oft benützte Begriff der „durchschnittlichen Wartezeit“ ist, wie ich zur Vermeidung eines vielleicht naheliegenden Mißverständnisses zu allem Anfang bemerken möchte, mit dem Begriff der gleichmäßig ausgefüllten „durchschnittlichen Produktionsperiode“ nicht identisch; wohl aber steht er zu ihm in einem eben so bestimmten als einfachen Verhältnisse, weshalb auch beide Größen gleich gut als Maßstab für die Länge des Produktionsumweges fungieren können. Es kommt nämlich, wie leicht zu sehen und bei späterer Gelegenheit noch ausdrücklicher darzulegen sein wird, die durchschnittliche

---

sich in beiden Fällen der gesamte Produktionsprozeß innerhalb eines Zeitraumes von 10 Jahren ab. Aber im ersten Falle werden die Vollendungsarbeiter mit Werkzeugen, Materialien usf. sehr dürftig, im zweiten Falle reichlich versehen sein: das zweite Verfahren ist ungleich kapitalistischer.

[1]) Vgl. die interessante Berechnung und graphische Darstellung des Belaufes der Kapitalinvestition bei Jevons, „Theory of Pol. Ec.“ II. Aufl. p. 249f.

Wartezeit stets gerade der Hälfte der gleichmäßig ausgefüllten Produktionsperiode gleich: arbeitet ein Arbeiter durch fünf Jahre gleichmäßig an der Erzeugung eines Produktes, das am Ende des fünften Jahres fertig wird, so muß er augenscheinlich auf den genußreifen Erfolg seines ersten Arbeitstages fünf Jahre, auf den Erfolg des letzten Tages nur einige Stunden, im Durchschnitt aller von ihm aufgewendeten Arbeitstage aber 2½ Jahre warten [1]).

Übertragen wir das Gesagte nun noch vom Kleinen aufs Große, vom einzelnen Produktionsakte auf die Verhältnisse einer ganzen Volkswirtschaft. Jedem Volke kommt in jedem Jahre ein gewisses Quantum originärer Produktivkräfte, Arbeitsleistungen und Bodenleistungen neu zur Verfügung. Je näher seine Produktion der kapitallosen steht — eine absolut kapitallose gibt es nicht —, ein desto größerer Teil der in einem Jahre verfügbar gewordenen Produktivkräfte wird noch in demselben Jahre in Genußgüter übergeführt werden; je kapitalistischer die Produktion ist, eine desto geringere Quote der heurigen Produktivkräfte wird noch im heurigen Jahre verzehrt und eine desto größere in Zwischenprodukte investiert, die erst in künftigen Perioden ihre Genußfrüchte tragen; und wiederum in desto weiter entlegenen Perioden, je höher der Grad des Kapitalismus ist. Ein fast kapitallos produzierendes Volk verzehrt so in jedem Jahr die Früchte der Produktivkräte desselben Jahres, ein kapitalistisch produzierendes zum kleinen Teil die Früchte der heurigen, zum größeren Teil die der Produktivkräfte vergangener Jahre, während es wieder Zwischenprodukte für den Dienst künftiger Jahre schafft. Und es zehrt durchschnittlich von den Produktivkräften desto länger vergangener Jahre und sorgt für desto weiter entfernte vor, je höher der Grad des Kapitalismus ist.

Und nun darf ich hoffen ohne jede Mißdeutung verstanden zu werden, wenn ich zum Schlusse das Gesamtbild des kapitalistischen Produktionsprozesses in die folgenden wenigen Worte zusammenfasse:

Alle Genußgüter, die der Mensch erzeugt, entstehen durch ein Zusammenwirken der Menschenkraft mit Naturkräften, die teils wirtschaftliche, teils freie Naturkräfte sind. Der Mensch kann mit jenen elementaren Produktiv-

---

[1]) Knut Wicksell, der übrigens eine vollkommen zutreffende Einsicht in das gegenseitige Verhältnis der hier in Betracht kommenden Begriffe und Größen besitzt, würde vorziehen, den Ausdruck „Produktionsperiode“ gänzlich fallen zu lassen und lediglich mit dem (von Jevons eingeführten und mit meiner „durchschnittlichen Wartezeit“ zusammenfallenden) Begriff der „Investierungszeit“ zu operieren (Finanztheoretische Untersuchungen, Jena 1896, S. 30). Ohne der Sache ein übergroßes Gewicht beizulegen, da ja wegen der auch von Wicksell hervorgehobenen „engen Beziehung“ beider Begriffe sie sich unschwer gegenseitig substituieren lassen, möchte ich doch glauben, daß für viele der in der Kapitalslehre anzustellenden Betrachtungen der Begriff der „Produktionsperiode“ zugleich der bezeichnendere und fruchtbarere von beiden ist.

kräften die begehrten Genußgüter entweder unmittelbar oder durch Vermittlung von Zwischenprodukten, welche Kapitalgüter heißen, mittelbar herstellen. Die letztere Methode erfordert ein Opfer an Zeit, aber bringt einen Vorteil an der Masse des Produkts, der, wenn auch in abnehmendem Maße, sich auch an sukzessive Verlängerungen des Produktionsumweges anzuknüpfen pflegt[1]).

II. Abschnitt.

Eine wichtige Parallelerscheinung der kapitalistischen Produktionsumwege.

Die kapitalistischen Produktionsumwege pflegen die in sie investierten originären Produktivkräfte in der soeben geschilderten Weise auf Kosten einer längeren Wartezeit mit einem größeren Erfolge zu belohnen. Es gibt aber noch eine zweite technische Erfahrungstatsache, welche, ohne sich nach Wortlaut und Wesen geradezu unter die „kapitalistischen Produktionsumwege" einordnen zu lassen, doch zu einem sehr ähnlichen Ergebnis hinleitet. Es ist dies die Tatsache, daß sehr oft durch eine solidere, dauerhaftere Herstellung ausdauernder Genußgüter die Dauerhaftigkeit und mit ihr die Gesamtsumme des aus den betreffenden Gütern zu ziehenden Nutzens sich in einer stärkeren Proportion steigern läßt als der Erzeugungsaufwand.

Wohl alle Arten ausdauernder Gebrauchsgüter lassen verschiedene Varianten ihrer Herstellung zu; teils durch Variierung der Materialien, die man zu ihrer Herstellung benützt, teils durch verschiedene Sorgfalt der Arbeit, mit der man diese Materialien formt, aneinanderfügt oder verbindet. Man kann Schuhe aus Zwilch oder aus Tuch oder aus Leder,

---

[1]) Ich habe schon wiederholt angedeutet, daß die in diesem Abschnitt vorgetragenen Lehren seit dem Erscheinen der ersten Auflage dieses Werkes Gegenstand mehrfacher Mißverständnisse und Zweifel geworden sind. Ich lege den größten Wert auf ihre völlige, restlose Bereinigung. Diese muß sich natürlich dem Inhalt der erhobenen Bedenken anpassen. Da sich nun die Begründung der letzteren vielfach verästelt und auf ihrem Wege sehr verschiedenartige und insbesondere auch solche theoretische Detailfragen berührt, zu deren Erörterung wir an dieser Stelle meines Buches noch nicht genugsam vorbereitet sind, habe ich mich entschlossen, die nötigen Auseinandersetzungen aus dem Texte ganz auszuschalten und sie in einer Reihe selbständiger „Exkurse" in den Anhang meines Buches zu verlegen. Es sind dies die Exkurse I bis V. Ich bitte den geneigten Leser, dieselben trotz dieser räumlichen Ausschaltung als einen integrierenden Bestandteil meiner Lehre zu betrachten, zumal ein großer Teil ihres Inhaltes keineswegs bloß polemischen Zwecken dient, sondern das im Texte Vorgetragene in wesentlichen Stücken ergänzt und vertieft.

mit Filz- oder Bast- oder Ledersohlen, dünnsohlig oder dicksohlig herstellen, ihre Bestandteile durch Kleben oder Nähen oder Nageln verbinden. Man kann Hemden aus Baumwolle oder Linnen, Tuchröcke aus Baumwolle oder Schafwolle, Stuhlüberzüge aus Rohrgeflecht oder Leder, Brücken aus Holz oder Stein oder Eisen, Wohngebäude aus Schilf und Lehm, aus Holz, aus übereinandergelegten Bruchsteinen, aus Lehmziegeln, aus behauenen Quadern verschiedener Gesteinsgattungen, mit Zwischenkonstruktionen aus Holzbrettern, massiven Balken, Eisenträgern verschiedener Stärke, mit gewöhnlichem Mörtel oder besonders bindekräftigen Zementen usw. herstellen. Regelmäßig wird jede dieser Varianten einen anderen Kostenaufwand hervorrufen und auch zu einem anderen Grade der Dauerhaftigkeit des Produktes führen. Oft wird dabei überdies auch die Qualität der Nutzleistungen verändert werden, indem das dauerhaftere Produkt dem Bedürfnis nicht bloß länger, sondern auch besser dient; es wird z. B. im steinernen Wohnhause sich gewiß auch bequemer wohnen als in einer Schilfhütte. Aber dieses letztere Moment wollen wir vorläufig noch bei Seite lassen und zunächst lediglich die Beziehungen zwischen der Größe des Produktionsaufwandes und dem Grade der Dauerhaftigkeit, unter Annahme gleicher Güte der Nutzleistungen, verfolgen.

Nehmen wir an, die Anwendung einer bestimmten Bauart eines Wohnhauses erfordere den Aufwand der einjährigen Arbeit von dreißig Arbeitern, und verleihe dem Hause eine dreißigjährige Dauer. Hier führt ein Kostenaufwand von 30 Arbeitsjahren zu einem gesamten Nutzerfolg von 30 Jahresnutzungen des Hauses, und es lohnt sich je ein aufgewendetes Arbeitsjahr mit je einer solchen Jahresnutzung. Eine andere Bauart verleihe dem Hause — bei gleicher Güte der Nutzleistungen — eine sechzigjährige, eine dritte Bauart eine hundertzwanzigjährige Dauer. Würde der Bauaufwand in demselben Verhältnisse wachsen müssen, in welchem die Dauerhaftigkeit des Hauses wächst, also die Verdoppelung der Dauer von 30 auf 60 Jahre nur durch eine volle Verdoppelung des Bauaufwandes von 30 Arbeitsjahren auf 60 Arbeitsjahre, und die zweite Verdoppelung der Dauer von 60 auf 120 Jahre nur durch eine abermalige volle Verdoppelung des Bauaufwandes von 60 auf 129 Arbeitsjahre erzielt werden können, dann würde die Anwendung der dauerhafteren Bautypen mit keinem technischen Vorteil verbunden sein: es würde sich bei allen drei Bautypen gleichmäßig der Aufwand je eines Arbeitsjahres mit je einer Jahresnutzung des Hauses lohnen. Läßt sich dagegen — was im äußersten Grade wahrscheinlich ist — ein doppelt so dauerhaftes Haus schon mit geringeren als den doppelten Kosten herstellen, dann ist der dauerhaftere Herstellungstypus technisch vorteilhafter[1]). Erfordert

[1]) Ob auch ökonomisch vorteilhafter oder „rentabler", ist damit keineswegs gesagt; es steht dies in einem erst später klarzustellenden Zusammenhange mit der Höhe des Zinsfußes.

z. B. die zweite Bauart nur einen Aufwand von 50, und die dritte einen Aufwand von 80 Arbeitsjahren, so lohnt sich ein Arbeitsjahr bei jener mit 1,2, bei dieser mit 1,5 Jahresnutzungen des Hauses, während bei der ersten Bauart mit dreißigjähriger Hausdauer ein Arbeitsjahr sich nur mit einer solchen Jahresnutzung lohnte.

Ein solches oder ähnliches Verhältnis zwischen der Erhöhung der Dauerhaftigkeit von Gebrauchsgegenständen und der Erhöhung der Kosten, durch die ihnen eine erhöhte Dauerhaftigkeit verliehen werden kann, trifft nun zweifellos in unzähligen Fällen tatsächlich zu. Ein förmliches „Gesetz“ läßt sich darüber freilich nicht aufstellen. Es muß nicht in jedem Falle so sein, es ist auch sicherlich in vielen einzelnen Fällen tatsächlich anders; aber es bleibt immerhin eine überaus große Zahl von Fällen übrig, in denen es sich so verhält, daß die Nutzdauer von Gebrauchsgütern durch einen verhältnismäßig kleinen Zusatz an ihren Erzeugungskosten verhältnismäßig stark verlängert werden kann. Hierüber hat, wie ich glaube, jedermann reichliche unmittelbare Erfahrungen. Ihnen entstammt das bekannte paradoxe, aber einen sehr zutreffenden Kern enthaltende Scherzwort: „ich bin nicht reich genug, um billige Sachen kaufen zu können“; sie erhalten eine lebendige Bestätigung durch alle die zahllosen Artikel, von welchen dauerhaftere Varianten, um ihrer größeren Dauerhaftigkeit willen, überhaupt hergestellt werden[1]); und es fehlt endlich auch nicht an allerlei Stützen naturwissenschaftlicher oder technologischer Art, welche solche Vorteile wenigstens für manche Gruppen von Fällen erklärlich und wahrscheinlich erscheinen lassen[2]).

---

[1]) Ihre faktische Erzeugung ist nämlich stets ein lebendiger Beweis dafür, daß ihre dauerhaftere Herstellung nicht bloß mit dem im Text bezeichneten technischen Vorteil überhaupt verbunden ist, sondern daß dieser technische Vorteil überdies ein Ausmaß erreicht, welches den herrschenden Zinsfuß perzentuell übersteigt oder mindestens erreicht. Denn die ökonomisch rentablen und daher tatsächlich zur Ausführung gewählten Herstellungen dauerhafterer Typen sind stets nur eine Auslese der technisch vorteilhaftesten aus der viel größeren Zahl der überhaupt technisch vorteilhaften Dauertypen, eine Auslese, welche stets mit dem herrschenden Zinsfuße in einem, im Verlaufe dieses Werkes noch genauer zu erläuternden kausalen Zusammenhange steht. Die Existenz dieses Zusammenhanges ist übrigens eine auch im geschäftlichen Kalkül wohl bekannte Tatsache. Cassel (Nature and necessity of interest S. 111 ff.) führt das instruktive Beispiel eines Brückenbaues vor, der bei billiger Ausführung nur 15 Jahre, bei verdoppeltem Kostenaufwand aber 60 Jahre Dauer verspricht, und berechnet, daß rationeller Weise bei einem Zinsfuß von mehr als $4^1/_2$% die billige Bauart, dagegen bei einem niedrigeren Zinsfuß die teuere dauerhaftere Variante zu wählen ist. Technisch vorteilhafter, d. i. die Einheit an Produktivkräften mit einem höheren Nutzerfolge lohnend, ist die letztere natürlich stets gewesen, auch dann, wenn sie wegen des allzuhohen Zinsfußes nicht zur Ausführung auserlesen werden durfte.

[2]) Ich möchte beispielsweise daran erinnern, daß den Angriffspunkt für die zerstörenden Einflüsse zumeist die Oberflächenteile bieten, deren Anteil an der Gesamtmasse desto kleiner, also günstiger wird, je massiver die Konstruktion ist (unverhältnismäßig rasche Abnützung der allzu dünnen Geldmünzen!). Oder: wohl alle zusammen-

Es läßt sich daher — ähnlich wie für die Mehrergiebigkeit der kapitalistischen Produktionsumwege — auch hier eine keineswegs völlig ausnahmslose, aber doch in recht großem Umfang zutreffende Erfahrungsregel aufstellen, des Inhaltes, daß die Wahl dauerhafterer Herstellungstypen die Möglichkeit zu eröffnen pflegt, einen größeren produktiven Nutzerfolg in der Gestalt zu erzielen, daß die Einheit der aufgewendeten Produktivkräfte zu einer größeren Menge von Nutzleistungen verhilft.

Worin besteht nun die inhaltliche Verwandtschaft beider Erfahrungsregeln? Zunächst offenbar darin, daß in beiden Fällen eigenartige Produktionsmethoden, beziehungsweise Varianten von Produktionsmethoden, zu einem technischen Mehrerfolge führen; dort, bei den kapitalistischen Produktionsumwegen, zu einem Mehr an Produkten, hier, bei den dauerhafteren Herstellungstypen, zu einem Mehr von Nutzleistungen. Insoferne aber auch die größere Menge von Produkten nur wegen der größeren durch sie vermittelten Menge von Nutzleistungen uns besser dient, lassen sich beide Arten von Mehrergiebigkeit unschwer unter eine gemeinsame Auffassung bringen [1]).

Aber — und damit vervollständigt sich die Analogie durch einen besonders interessanten Zug — der größere Nutzerfolg geht auch hier auf Kosten einer Verlängerung der durchschnittlichen Wartezeit. Wenn man ein Haus von dreißigjähriger Dauer baut, so kommt der ganze im Genuß der Nutzleistungen des Hauses bestehende Lohn des Bauaufwandes binnen dreißig Jahren, und durchschnittlich daher schon 15 Jahre nach der Vollendung des Bauaufwandes ein; bei sechzigjähriger Dauer des Hauses erstreckt sich das Warten rücksichtlich eines Teiles des Genusses bis auf 60, und der Durchschnitt des Wartens auf 30 Jahre; und bei dem Typus von 120jähriger Dauer verlängert sich derselbe Durchschnitt auf 60 Jahre nach Vollendung des Bauaufwandes.

Und um Analoges und Unterscheidendes auch bezüglich der Warte-

---

gesetzten Körper haben irgend einen „schwächsten Punkt", an dem das Versagen am frühesten eintritt und die Unbrauchbarkeit des Ganzen nach sich zieht, wiewohl andere Bestandteile noch länger hätten aushalten können. In solchen Fällen wird eine Verlängerung der Gebrauchsdauer für das Ganze keineswegs eine paritätische Verstärkung aller Bestandteile und damit eine ebenmäßige Steigerung des gesamten Kostenaufwandes erfordern, sondern es kann eine höchst partielle, dem „schwächsten Punkt" allein zugewendete Kostensteigerung dazu genügen.

[1]) Cassel, Nature and necessity of interest, S. 86, will den vollkommen richtigen Gedanken, daß wir es auch in den Produkten immer nur auf die Nutzleistungen abgesehen haben, in der Form zum Ausdruck bringen, daß die Nutzleistungen das eigentliche „Produkt" seien („the services are in reality the product"). Ich halte dies für eine unnötige und nicht unbedenkliche Verwirrung der Terminologie, die allerlei zusammenmischt, was dann doch wieder auseinander gehalten werden muß. Cassel selbst wird dadurch auf einen überaus vagen Begriff der „Produktion" gedrängt, dem er schon eine Seite später (S. 87) einen anderen, engeren Begriff als den der „production in the proper technical meaning of the word" gegenüberzustellen gezwungen ist.

zeit sofort mit aller Deutlichkeit nebeneinander zu stellen: Die kapitalistischen Produktionsumwege setzen oder verlängern eine Wartezeit, die durchschnittlich von dem Einsatz der originären Produktivkräfte bis zur Erlangung ihrer genußreifen Produkte verstreicht; und die Herstellung dauerhafter oder dauerhafterer Typen setzt oder verlängert eine zweite, an jene erste anschließende Wartezeit, die durchschnittlich von der Erlangung der genußreifen Produkte bis zum faktischen Genuß ihrer Nutzleistungen verstreicht. Bei verbrauchlichen Genußgütern, bei denen sich der Genuß in einen einzigen Augenblick zusammendrängt und — in der Regel wenigstens — nach freiem Willen schon im Moment ihrer Fertigstellung zur Gänze gepflückt werden kann, kommt überhaupt nur die erste Wartezeit zur Erscheinung. Bei den ausdauernden Genußgütern dagegen, bei denen sich die Benützungsakte aus technischen Gründen auf die ganze Lebensdauer des Gutes auseinanderschieben müssen, bildet sich auch für den Genuß ein zeitlicher Durchschnittspunkt, welcher notwendig in einem gewissen Abstande vom Moment der Fertigstellung des Gutes sich befinden muß, und zwar in einem desto größeren Abstande, je dauerhafter das Genußgut ist. Bei ihnen kommen daher beide Wartezeiten zur Erscheinung. Und es gibt auch hier wieder einen Gesichtspunkt, der beide ungezwungen unter eine gemeinsame Auffassung zu bringen gestattet; sie summieren sich nämlich zu der Gesamtgröße: „durchschnittliche Wartezeit zwischen dem Einsatz der originären Produktivkräfte und der Pflückung ihrer in den Nutzdiensten der durch sie erzeugten Produkte bestehenden Genußfrüchte“.

Bestehen sonach in der Tat belangreiche Analogien, welche bei einer etwas generelleren Fassung der Begriffe „Wartezeit“ und „Mehrergiebigkeit“ es ermöglichen, diese Merkmale bei beiden verglichenen Erscheinungsreihen wiederzufinden, so dürfen auf der anderen Seite aber doch auch die Unterschiede, die innerhalb jener umfassenderen Generalisationen bestehen bleiben, nicht völlig verwischt werden. Es verdient ausdrücklich ausgesprochen zu werden, daß die beiden Komponenten, aus denen sich jene vereinigte Gesamtwartezeit zusammensetzt, ein von einander recht unabhängiges Dasein führen, und in ihrem Charakter sich eben so sehr unterscheiden wie in ihrem Entstehungsgrunde. Es wäre durchaus irrig anzunehmen, daß die Herstellungstypen von längerer Genußdauer auch einen längeren Entstehungsprozeß erfordern müssen, und umgekehrt. Die 80 Arbeitsjahre, die in unserem Beispiele die Herstellung des Wohnhauses von 120jähriger Dauer kostet, brauchen keineswegs eine längere „Produktionsperiode“ auszufüllen als die 30 Arbeitsjahre, die der Bau der 30jährigen Variante kosten würde. Die Gewinnung von Lehmziegeln für einen soliden Backsteinbau kann z. B. im ganzen viel mehr Arbeit erfordern als die Aufzucht und Herbereitung von Bauholz für ein kurzlebigeres Holzhaus; aber sie braucht — wenigstens bei einer gewissen

primitiven Ziegelbereitungstechnik — dem tatsächlichen Hausbau nicht so lange vorauszugehen, und kann daher sogar zu einer kürzeren durchschnittlichen Produktionsperiode in unserem Sinne führen: Produktionsperiode und Nutzdauer stehen in keinerlei notwendiger Wechselbeziehung.

Es ist ferner ein recht belangreicher Unterschied, daß die Wartezeit, welche die Produktionsdauer auferlegt, dem Beginn jedes Gütergenusses vorhergeht, also noch ganz genußlos verläuft; während die weitere, aus der Dauerhaftigkeit des Produktes hervorgehende „Wartezeit“ schon vom vollen, regulären Genusse desselben begleitet ist. Der Grund der ersteren Wartezeit ist die (stets unerwünschte) lange Dauer der Produktion; der Grund der zweiten ist die (zumeist sehr erwünschte!) lange Dauer des Genusses. Und schließlich ist nicht zu übersehen, daß auch die Art des technischen Vorteiles, der sich an die Verlängerung jeder einzelnen der beiden Komponenten anzuknüpfen pflegt, keine völlig homogene ist, sowie daß auch die Erklärung jener technischen Mehrerfolge selbst zwar einige, aber keineswegs alle Erklärungsglieder gemeinsam hat [1]).

Diesem Sachverhalt entspricht es, daß ich mich begnüge, von einer wichtigen Parallelerscheinung der kapitalistischen Produktionsumwege zu sprechen, aber auf den Versuch verzichte, beide Erscheinungen völlig miteinander zu verschmelzen. Tatsächlich liegen zwei verschiedene von einander unabhängige technische Erfahrungsregeln vor, die man immer wird auseinanderhalten müssen. Es wäre ja schließlich a priori ganz gut denkbar, daß z. B. die Einschlagung längerer Produktionsumwege technisch ergiebiger wäre, die Herstellung dauerhafterer Typen dagegen stets eine völlig proportionale Steigerung des Aufwandes an Material und Arbeit erforderte. Allerdings fließen die Wirkungen beider separaten Erscheinungen an gewissen Punkten ineinander. Dieses Gemeinsame wird uns aber zumeist erst auf einem anderen Gebiete, bei der Erklärung des Kapitalzinses, zu beschäftigen haben. Hier, wo wir in der Erörterung des Kapitales als Produktionswerkzeug stehen, tritt mehr das Trennende in den Vordergrund. So sehr, daß eigentlich die ganze Erwähnung der „Parallelerscheinung“ hier ein Abschweifen von meinem Thema bedeutet; denn die Herstellung dauerhafterer Genußgütertypen hat mit der kapitalistischen Produktion, so wie ich sie verstehe und in diesem Teile meines Buches behandle, nichts zu tun. Die Abschweifung schien sich mir aber durch einen Grund der Darstellungsökonomie zu rechtfertigen. Die Parallelismen beider Erscheinungsreihen, auf die ich jedenfalls im Verlaufe meiner Gesamtdarstellung aufmerksam zu machen hatte, ließen sich hier auf die natürlichste Weise, gleichsam noch innerhalb derselben, den Lesern soeben vertraut gewordenen Gedankengeleise entwickeln, während

---

[1]) Vgl. z. B. einerseits die Ausführungen auf S. 13 ff. und andererseitts auf S. 123, Note 2. In einer gewissen sofort zu besprechenden Gruppe von Fällen überdecken sich allerdings beide Erklärungen in einem Stücke ihres Weges.

später, wo ich nur die Ergebnisse der jetzt vollzogenen Darstellungen benötigen werde, mir und den Lesern ein längeres Zurückgreifen auf elementare Tatsachen technischer Natur einen störenden Aufenthalt verursachen würde.

Es wird vielleicht auffallen, daß ich meine obigen Ausführungen auf die dauerhaftere Herstellung ausdauernder Genußgüter beschränkte. Trifft denn nicht genau dasselbe auch für die dauerhaftere Herstellung ausdauernder Produktivgüter, z. B. von Fabriksgebäuden, Werkzeugen, Maschinen, Dampfkesseln u. dgl. zu? Gewiß! Aber bei diesen ist das ganze Werden, Wirken und Vergehen nur eine Episode innerhalb eines echten Produktionsprozesses, innerhalb des Werdeprozesses derjenigen Genußgüter, die mittelst jener ausdauernden Produktivgüter erzeugt werden. Ihre Nutzleistungen münden in die Entstehung von Produkten. Ein Weg, der die Zahl ihrer Nutzleistungen steigert, ist darum nur ein Stück eines Weges, der zur Erlangung von mehr Produkten führt. Und das Warten auf die späteren Serien ihrer produktiven Nutzleistungen ist ein echtes und buchstäbliches Warten auf die Entstehung von Produkten, mit allen Eigenschaften dieser Sorte des Wartens. Mit einem Worte: soferne die geschilderten technischen Vorteile sich an die Herstellung dauerhafterer Typen von Produktivgütern oder Zwischenprodukten knüpfen, gleicht dieser Vorgang nicht einer Verlängerung ergiebiger Produktionsumwege, sondern er ist eine solche Verlängerung. Er stellt eine der vielen Spezialformen vor, in welchen Arbeit der Erlangung von Genußgütern auf so gearteten Umwegen zugewendet wird, daß mit der Einheit von originären Produktivkräften mehr Genußgüter, aber in einem vom Einsatz jener Produktivkräfte durchschnittlich weiter abstehenden Zeitpunkte und unter einer zwischenzeitigen Verkörperung von mehr Arbeit in Zwischenprodukten erlangt werden. Als echter Fall ergiebiger kapitalistischer Produktionsumwege war er daher schon durch die Ausführungen des vorangegangenen Abschnittes mit umfaßt, und brauchte, ja durfte nicht mehr als „Parallelerscheinung“ neben jene gestellt werden [1]).

Zum Schluß noch ein paar Worte über den früher vorbehaltenen

---

[1]) Diese Stellung als Spezialform verlängerter kapitalistischer Produktionsumwege habe ich der Herstellung dauerhafterer Typen von Produktionsvorrichtungen schon in meinen „Strittigen Fragen“ S. 24ff. angewiesen. Siehe jetzt auch unten den Exkurs I. Ihre nahe technische Verwandtschaft mit der Herstellung dauerhafter Genußgüter hat Cassel bestimmt, beide unter Verwerfung meiner Gruppierung zu einer einheitlichen Gruppe unter dem Titel „waiting for consumption of durable goods“ zusammenzufassen und in einen Gegensatz zum „waiting for production“ zu stellen (Nature and necessity. of interest, S. 96ff. und 123ff.). Wie ich glaube, ohne jeden Gewinn für die Sache. Im Gegenteil wird dadurch die innere Einheit der über mehrere arbeitsteilige Stadien sich erstreckenden Produktionsprozesse verdunkelt, eine verschwommene und nicht ganz konsequente Deutung wichtiger Begriffe (wie z. B. der Produktion und Konsumtion) begünstigt und schließlich auch zu unnötigen und ver-

Fall, daß nicht, oder nicht bloß, eine größere Quantität, sondern auch eine andere Art oder Qualität von Nutzleistungen durch Herstellung dauerhafter Typen von Genußgütern erreichbar ist. Der extremste Fall, der unter diesen Gesichtspunkt gebracht werden könnte, ist der, daß eine Güterart überhaupt nicht anders als in Dauertypen erzeugt werden kann, wie z. B. ein Edelsteinschmuck. Ihm reihen sich jene überaus zahlreichen, aus der Erfahrung uns wohlbekannten Fälle an, in denen man, um Nutzleistungen von hoher Qualität zu erzielen, den betreffenden Genußgütern eine derartige Ausstattung verleihen muß, welche ihnen gleichzeitig auch eine längere Dauer verbürgt. Brücken von großer und gesicherter Tragfähigkeit, seetüchtige Schiffe, bequeme, gegen alle Witterungseinflüsse zuverlässig schützende Wohnhäuser, genau gehende Uhren u. dgl. wird man kaum anders erlangen können, als wenn man ihnen eine Konstruktion verleiht, die zugleich ihrer Dauerhaftigkeit zu Gute kommt. Die Wahl eines dauerhafteren Typ ist dann gleichsam *conditio sine qua non* für die Erlangung begehrter guter Qualitäten; wer diese wünscht, wird die dauerhafte Herstellungsart wählen müssen, auch wenn ihm an der Nebenwirkung längerer Dauer wenig oder nichts liegen sollte.

So geartete Fälle lassen sich nun ebenfalls zu einer gewissen Gruppe „kapitalistischer Produktionsumwege" in Parellele stellen; zu denjenigen Fällen nämlich, in welchen, wie ich mich oben einmal ausdrückte, der indirekte Weg der Produktion so sehr der bessere, daß er geradezu der einzige zum Ziele führende Weg ist, indem gewisse Gebrauchsgüter sich nur auf kapitalistischen Umwegen erzeugen lassen[1]). So wie hier vor die Erlangung des gewünschten Gebrauchsgutes, z. B. der Brille, die Notwendigkeit gesetzt ist, den mit der Einschlagung eines vielgliedrigen Produktionsumweges verbundenen Zeitaufschub in den Kauf zu nehmen, so ist dort vor die Erlangung bequemer Wohnhäuser, sicherer Schiffe, präzis gehender Uhren die Notwendigkeit gesetzt, jene andere Art zeitlichen Aufschubes in den Kauf zu nehmen, die bei der Herstellung dauerhafter Typen zwar nicht bis zum Beginn ihres Genusses, wohl aber bis zum zeitlichen Mittelpunkt desselben unvermeidlich eintreten muß. Auch dieser Parallele werden wir bei der Erörterung des Zinsphänomenes seinerzeit noch zu gedenken haben[2]).

---

wirrenden terminologischen Neuerungen Anlaß gegeben (z. B. rücksichtlich der Ausdrücke „Produktionsprozeß" und „Produktionsperiode"; siehe auch unten im Exkurse II).

[1]) Siehe oben S. 13.

[2]) Die Verwebung der in diesem Abschnitt besprochenen Tatsachen in die Kapitalstheorie ist ziemlich modernen Datums. Zwar hat John Rae schon 1834 in höchst origineller, man könnte fast sagen bizarrer Weise auf sie hingewiesen; aber diese Anregung blieb mehrere Generationen lang ebenso verschollen wie das ganze Werk, in dem sie sich fand. Meine Behandlung in den „Strittigen Fragen" erfaßte zunächst nur einen Teil der einschlägigen Tatsachen, und auch diese nur in gelegentlicher, wenn auch,

III. Abschnitt.

Die Funktion des Kapitales in der Produktion.

Es wird uns nach dem in den vorangegangenen Abschnitten Gesagten nicht mehr schwer fallen, die Rolle richtig zu bezeichnen, die dem Kapitale in der volkswirtschaftlichen Produktion zufällt.

Dem Kapitale kommt erstens eine symptomatische Bedeutung zu. Sein Dasein ist allemal das Symptom eines eingeschlagenen vorteilhaften Produktionsumweges. Ich sage mit gutem Bedacht ein „Symptom“ und nicht etwa die „Ursache“ oder die „Bedingung“ vorteilhafter Produktionsmethoden: denn sein Dasein ist in der Tat vielmehr die Folge als die Ursache der letzteren. Wenn die Menschen heute mit Boot und Netz die Fische fangen, statt sie in Strandlachen mit der bloßen Hand aufzulesen, so kann man nicht sagen, daß sie jene ergiebigere Methode eingeschlagen haben, weil sie Boote und Netze besitzen, sondern ersichtlich besitzen sie umgekehrt Boote und Netze deshalb, weil sie auf die Ausübung jener Methode verfallen sind. Der Produktionsumweg muß schon eingeschlagen sein, damit die Kapitalgüter überhaupt zur Entstehung gelangen [1]).

Hierin erschöpft sich indeß die Bedeutung des Kapitales nicht. Es ist zweitens — und hierin liegt wohl die Hauptsache seiner produktiven Wirksamkeit — auch eine wirksame Zwischenursache der Vollendung des eingeschlagenen vorteilhaften Produktionsumweges. Jedes Kapitalstück ist gewissermaßen ein Behältnis nutzbarer Naturkräfte, deren Leistungen den Produktionsumweg, in dessen Verlauf das Kapitalstück entstanden ist, fruchtbar vollenden helfen. Zwischenursache, sage ich, und abermals nicht „Ursache“. Das Kapital gibt keinen selbständigen Anstoß, sondern pflanzt nur einen von originären Produktivkräften gegebenen Anstoß fort, so wie ein gestoßener Ball die Bewegung einem anderen mitteilt. — Man hat die Funktion des Kapitales wohl auch als ein „Einfangen von Naturkräften“ bezeichnet. Ganz richtig und sehr glücklich.

---

wie ich glaube, zutreffender Weise. Seither ist das Thema, wohl unter dem Einflusse des endlich wieder entdeckten Werkes von Rae, mehrfach, aber kaum noch in abschließender Weise behandelt worden; insbesondere von Cassel und Landry. Eine genauere Beurteilung wird erst später, wenn wir auch die Nutzanwendung der hier vorgebrachten Gedanken auf die Erklärung des Kapilalzinses überblicken können, am Platze sein. Zur Erinnerung an Rae legte ich oben meiner Demonstration sein klassisches Beispiel vom Wohnhause mit 30-, 60- und 120jähriger Dauer zu Grunde.

[1]) Etwas anders würde sich das Urteil gestalten, wenn man den Kapitalbegriff anders fassen und nicht bloß die Zwischenprodukte, sondern den gesamten nationalen Subsistenzfonds, also auch Unterhaltsmittel, darunter begreifen würde. Dann, aber auch nur dann, könnte man das Kapital auch als Ursache der Einschlagung vorteilhafter Produktionsumwege anerkennen. Vgl. auch unten Punkt 3.

Nur darf man nie vergessen, daß dieses Attribut dem ganzen kapitalistischen Produktionsprozeß zukommt; nicht bloß dem absteigenden Ast, der von der Fertigstellung des Kapitalstückes an, und mit dessen tätiger Hilfe zur Gewinnung des genußreifen Endproduktes führt, sondern auch dem aufsteigenden Ast, in dem das Kapital selbst erst gebildet wird. Man fängt nicht erst mit dem Kapitale Naturkräfte ein, sondern seine eigene Entehung ist die Frucht eines vorausgegangenen „Einfangens" willfähriger Naturkräfte durch die dem Menschen zu Gebote stehenden originären Produktivkräfte. Alles in allem genommen entspricht diesem Tatbestand unter den vielen Prädikaten, welche die Nationalökonomen dem Kapitale gegeben haben, am besten das Prädikat eines „Produktionswerkzeuges".

Das Kapital wird aber drittens mittelbar auch Ursache der Einschlagung anderer vorteilhafter Produktionsumwege; anderer als derjenigen, in deren Verlauf es selbst entstanden ist. Wenn und weil ein Volk viel Kapital besitzt, kann es nicht allein diejenigen Produktionsumwege, in deren Verlauf die heute existierenden Kapitalstücke entstanden sind, glücklich vollenden, sondern es kann auch andere neue Produktionsumwege einschlagen. Denn der vorhandene Kapitalstock, der im Grunde nichts anderes als ein Inbegriff von im Werdezustand befindlichen Genußgütern ist [1]), scheidet alljährlich eine gewisse Quantität seiner Bestandteile, die ihren Werdeprozeß eben vollendet haben, als Genußmittel aus und stellt sie der laufenden Wirtschaftsperiode zu Konsumtionszwecken zur Verfügung. Je größer der Kapitalstock, einen desto stärkeren Anteil nehmen auf diese Weise die Produktivkräfte vergangener Perioden an der Genußmittelversorgung der Gegenwart, und in desto geringerem Maß brauchen zu letzterem Zweck die neu hinzutretenden Produktivkräfte der laufenden Periode herangezogen zu werden: es wird daher eine stärkere Quote derselben für den Dienst der Zukunft, für die Investierung in mehr oder weniger weitausholende Produktionsumwege frei.

Wenn ein Volk so wenig Kapital besitzt, daß die in einem Jahre, etwa im Jahre 1909, durch Ausreifung aus kapitalistischen Zwischenprodukten entstehenden Genußmittel kaum $^1/_{20}$ des laufenden Jahresbedarfes bedecken, dann müssen die übrigen $^{19}/_{20}$ aus den Arbeits- und Bodenleistungen des laufenden Jahres 1909 hergestellt werden, und es bleibt nur ein minimaler Bruchteil der 1909er Produktivkräfte übrig, um damit Produktionsumwege einzuschlagen, die erst in den folgenden Jahren zur Entstehung von Genußmitteln führen. Hat dagegen die Vergangenheit einen so stattlichen Schatz an Zwischenprodukten, an Roh-

[1]) Sehr gut erklärt Schäffle das Kapital als „das Genußvermögen, gleichsam so lange es in die Halme schießt, so lange es als anschwellende Knospe und reifende Frucht noch im Werden ist". (Siehe Schönbergs Handbuch, II. Aufl. S. 208.)

stoffen, Werkzeugen, Maschinen, Fabriken, Gebäuden usw. angesammelt, daß durch die sukzessive Ausreifung derselben zu Genußmitteln der Genußmittelbedarf des Jahres 1909 zu $^5/_{10}$, der des Jahres 1910 zu $^4/_{10}$, der des Jahres 1911 zu $^3/_{10}$ usw. gedeckt erscheint, dann wird auch nur die Hälfte der 1909er Produktivkräfte zur Ergänzung des laufenden Bedarfes in Anspruch genommen, während die volle andere Hälfte unbedenklich für die Erzeugung von Zwischenprodukten verwendet werden kann, die erst in späteren Jahren Genußnutzen geben; und zwar in um so späteren Jahren, ein je stärkerer Teil des Bedarfes der nächstliegenden Jahre schon jetzt durch die Kapitalansammlungen der Vergangenheit bedeckt ist.

In diesem Sinne, aber auch nur in diesem Sinne ist es richtig, daß man Kapital schon haben muß, um Produktionsumwege einzuschlagen; daß Kapitalmangel ein Hindernis bildet für die Benützung weitausgreifender vorteilhafter Produktionsmethoden, für Anlage von Eisenbahnen, Bau von Kanälen, Bewässerungsanlagen, Regulierungsbauten usw. Es wäre ganz falsch, diesen Satz so zu verstehen, als ob ein Volk schon diejenige Art von Kapitalstücken, mit welcher man die betreffenden Produktionsmethoden durchführt, fertig besitzen müßte; oder auch nur solche Kapitalstücke (Rohstoffe, Werkzeuge etc.), aus denen man die unmittelbar benötigten Kapitalgestalten herstellt: sondern was nötig ist, ist nur, daß man so viel Kapital von was immer für einer Gestalt besitzt, daß durch dessen sukzessive Umwandlung in Genußgüter der Genußmittelbedarf der Gegenwart und nächsten Zukunft zu einem genug großen Teil bedeckt wird, um laufende Produktivkräfte zur Investierung in Zwischenprodukte der benötigten Art frei zu bekommen. Noch richtiger wäre es eigentlich zu sagen, daß man Genußmittel braucht, um Produktionsumwege einschlagen zu können: sei es in der Form fertiger Genußmittelvorräte, sei es in ihrer Werdeform, in der Form von Zwischenprodukten.

Leicht und sicher beantwortet sich endlich die vielbestrittene Frage, ob dem Kapital eine selbständige Produktivkraft innewohnt, oder, wie man auch die Frage zu formulieren pflegt, ob das Kapital neben Arbeit und Natur ein dritter selbständiger „Produktionsfaktor“ ist?

Diese Frage ist auf das Entschiedenste zu verneinen. Ich glaube, zu dieser Erkenntnis muß jeder kommen, so wie er sich nur den Sinn klar macht, in welchem jene Frage gestellt wird und gestellt werden muß, wenn es überhaupt der Mühe wert sein soll, sie aufzuwerfen. Dieser Sinn ist nämlich ein sehr nachdrücklicher. Eine Analogie wird dies am klarsten beleuchten. Ein Mensch wirft auf einen andern einen Stein und tötet ihn. Hat der Stein den Menschen getötet? — Wenn man diese Frage stellt, ohne einen besonderen Nachdruck in sie zu legen, wird man sie ohne Bedenken bejahen können. Aber wie dann, wenn der zur Verantwortung gezogene Mörder zu seiner Entschuldigung behaupten würde, daß nicht er,

sondern der Stein den andern getötet habe? Wird man auch in diesem Sinne noch bejahen wollen, daß der Stein der Mörder war, und den wirklichen Mörder lossprechen?

Nun, in ganz ebenso nachdrücklichem Sinne fragen die Nationalökonomen nach der selbständigen Produktivität des Kapitales. Sie stellen diese Frage, wenn sie nach den Elementen forschen, aus denen unsere Sachgüter hervorgehen. Dasselbe Interesse, das die Chemiker bei der chemischen Analyse der zusammengesetzten Naturkörper verfolgen, veranlaßt auch die Nationalökonomen, den vielgestaltigen Werdeprozeß der Sachgüter zu analysieren, deren Entstehung bis zum Ursprung zurück zu verfolgen und aus den tausendfältigen Produktionsmitteln und Produktionshilfen, denen sie ihre Entstehung unmittelbar oder mittelbar verdanken, die einfachen Grundkräfte herauszulösen, aus deren Zusammenwirken alles hervorging. In diesem Zusammenhang stoßen sie auf den Zweifel, ob das Kapital eine selbständige Produktivkraft ist oder nicht. Der Geist der Untersuchung läßt einen einzigen, den nachdrücklichsten Sinn der Frage zu. Man fragt nicht nach unselbständigen Zwischenursachen, sondern nach letzten selbständigen Elementen. Man fragt nicht, ob das Kapital bei der Herbeiführung eines produktiven Erfolges überhaupt eine Rolle spielt — wie etwa auch der geworfene Stein beim Tode des Erschlagenen — sondern man fragt, ob vom produktiven Erfolge etwas dem Kapitale so ganz und gar zu eigen gehört, daß es schlechterdings nicht den beiden andern anerkannten elementaren Faktoren, Natur und Arbeit, zugerechnet werden kann. Läßt sich nun diese Frage bejahen?

Ganz und gar nicht. Das Kapital ist ein Zwischenprodukt von Natur und Arbeit, weiter nichts. Seine eigene Entstehung, sein Dasein, sein Weiterwirken sind nichts als Etappen im ununterbrochenen Wirken der wahren Elemente Natur und Arbeit. Sie und sie allein leisten von Anfang bis zu Ende alles für die Entstehung der Genußgüter. Der einzige Unterschied ist, daß sie bisweilen dieses alles auch in einem Gusse leisten, bisweilen in mehreren Abschnitten; im letzteren Falle wird der Abschluß eines jeden Abschnittes äußerlich durch das Entstehen eines Vor- oder Zwischenproduktes markiert, es ensteht „Kapital“. Kann aber, frage ich, ein Werk seinen Urhebern weniger voll zugerechnet werden, weil sie es nicht in einem Guß, sondern absatzweise hergestellt haben? Wenn ich heute durch Verbindung meiner Arbeit mit Naturkräften aus Lehm Ziegel forme, morgen wieder durch Verbindung meiner Arbeit mit Naturgaben Kalk gewinne, und übermorgen aus meinen Ziegeln und mit meinem selbstgeschaffenen Mörtel eine Mauer aufführe, läßt sich da von irgend einem Teil der Mauer sagen, ich und die Naturkräfte haben ihn nicht gemacht? — Oder: ehe ein langwieriges Werk, z. B. ein Hausbau, ganz fertig wird, muß es natürlich früher einmal zum vierten Teile fertig, dann halb fertig, dann zu drei Vierteilen fertig gewesen sein. Was würde man

nun dazu sagen, wenn jemand diese unvermeidlichen Etappen des Werkfortschrittes zu selbständigen Erfordernissen des Hausbaues stempeln und behaupten wollte, zu einem Hausbau brauche man außer den Baumaterialien und der Arbeit der Bauleute auch noch ein „viertelfertiges Haus“, ein „halbfertiges Haus“ und ein „dreiviertelfertiges Haus“? Tatsächlich ist es nur in der Form weniger auffällig, aber in der Sache um nichts richtiger, wenn man diejenigen Zwischenstufen des Werkfortschrittes, die sich äußerlich als Kapitalgüter darstellen, zu einem selbständigen Agens der Produktion neben Natur und Arbeit erheben will!

All das hätte wohl nie bezweifelt werden können, wenn nicht durch die Einführung der Berufs- und Arbeitsteilung das einheitliche Werk der Genußgüterproduktion in eine Mehrheit scheinbar selbständiger Produktionswerke zerrissen worden wäre. Man verlernte darüber den Blick aufs Ganze zu richten und ließ sich in sonderbarer Bescheidenheit von den unselbständigen Zwischengeschöpfen vorangegangener menschlicher Tätigkeit wie von einer selbständigen unabhängigen Macht imponieren. Aber auch so wäre eine Täuschung scharfblickender Theoretiker kaum möglich gewesen, wenn nicht noch ein zweiter Umstand der Täuschung zu Hilfe gekommen wäre. Das war der Parallelismus von Produktionsfaktoren und Einkommenszweigen, den man wahrzunehmen glaubte, und die Verlegenheit, in die man eben deshalb mit der Erklärung und Rechtfertigung des Kapitalzinses für den Fall zu geraten fürchtete, als man dem Kapital die Anerkennung als selbständiger Produktionsfaktor versagte. Alles ursprüngliche Einkommen, so lehrte man, gründet sich auf eine Teilnahme an der Güterproduktion. Die verschiedenen Einkommenszweige sind nichts als die Formen, in denen die verschiedenartigen Produktionsbeiträge honoriert werden. Die Grundrente ist das Honorar des Produktionsfaktors Natur, der Arbeitslohn das Honorar des Produktionsfaktors Arbeit, und der Kapitalzins — nun, der Kapitalzins schien in der Luft zu hängen, wenn er sich nicht in gleicher Weise als das Honorar eines dritten selbständigen Produktionsfaktors auslegen ließ. Er schien weder theoretisch zu erklären, noch — was wohl den beteiligten Theoretikern noch fataler sein mochte — praktisch zu rechtfertigen. So in die Enge getrieben, verstand sich so mancher gelehrte Denker dazu, lieber gegen die klaren Tatsachen ein Auge zuzudrücken, als mit der selbständigen Produktivität des Kapitales die willkommene Basis der landläufigen Theorie vom Kapitalzinse aufzuopfern.

Freilich sprachen die Tatsachen sehr klar. Daß das Kapital kein Element im eigentlichen Sinne ist, indem es selbst aus dem Zusammenwirken von Natur und Arbeit erst hervorgeht, war nicht allein schlechterdings nicht zu leugnen, sondern mußte sogar durch eine seltsame Ironie des Schicksals von denselben Theoretikern, die seine selbständige Pro-

duktivität behaupteten, in Nachahmung eines von Adam Smith gegebenen Beispieles ausdrücklich demonstriert werden. Indem sie nämlich in ihrer Preislehre zu zeigen hatten, wie alle Güterpreise sich schließlich in Grundrente, Arbeitslohn und Kapitalzins auflösen lassen, wurden sie genötigt, haarklein darzulegen, daß die Kapitalstücke kein Element sind; daß z. B. Kupfer und Stahl, die als Kapital bei der Taschenuhrenfabrikation dienen, entstanden sind durch das Zusammenwirken des natürlichen Bergsegens, der Tätigkeit der Bergleute und älterer Kapitalien, die selbst wieder auf ähnliche Weise entstanden sind usf.[1]). Um trotzdem die selbständige Produktivität des soeben als unselbständiges Zwischenprodukt demonstrierten Kapitales behaupten zu können, mußte man recht sonderbare Brücken schlagen. Die beliebteste war Dunkelheit und Kürze. Statt für den klaffenden Widerspruch eine ernsthafte Versöhnung zu suchen, regte man entweder ein Bedenken gar nicht an, oder, wenn es schon rege gemacht wurde, fertigte man es mit irgend einer lakonischen Redensart ab. Eine lange Reihe von Schriftstellern macht sich keine Skrupel, das Kapital in einem Atem für einen von Natur und Arbeit „abgeleiteten" und doch wieder neben Natur und Arbeit für einen dritten selbständigen Produktionsfaktor zu erklären[2]). Mill hat dem Druck der Tatsachen so weit nachgegeben, daß er eingesteht, „das Kapital ist selbst das Produkt von Arbeit; seine Wirksamkeit bei der Produktion ist daher eigentlich die der Arbeit in einer indirekten Form"[3]). Allein mit einer raschen Wendung rettet er trotzdem seine Selbständigkeit. „Dessenungeachtet" — fährt er nämlich fort — „ist dafür eine besondere Aufstellung erforderlich. Eine vorgängige Arbeitsanwendung, um das für den Verbrauch während des Arbeitens erforderliche Kapital hervorzubringen, ist nicht minder wesentlich als die Anwendung der Arbeit selbst." Also weil man in zwei verschiedenen Stadien der Produktion zweimal Arbeit anwenden muß, muß man außer der Arbeit noch etwas anderes als selbständige Produktionsbedingung anerkennen!

Einzelne Schriftsteller nehmen allerdings die Sache ernster. Sie weichen der Schwierigkeit nicht aus, sondern suchen für sie eine wirkliche Lösung. Sie können nicht verkennen, daß das Kapital durch Zusammensetzung aus einfacheren Faktoren erst zur Entstehung kommt. Sie verzichten daher ganz korrekt darauf, für das Kapital selbst die Eigenschaft

---

[1]) Z. B. Say, Traité 7. Aufl., II. Buch, V. Kap., S. 344.

[2]) Von Älteren z. B. Fulda, Grundsätze der ök.-pol. oder Kameralwissenschaften, 2. Aufl. 1820 S. 135; Schön, Neue Untersuchung der Nationalökonomie 1835 S. 47; von Neueren selbst der hochverdiente Cossa, Elementi, 8. Aufl., p. 34, und Gide in der ersten Auflage seiner Principes d'Ec. Pol., 1884, p. 101 und 145; in den späteren Auflagen, z. B. in der neunten, 1905, S. 73f. drückt sich Gide schon viel vorsichtiger und korrekter aus.

[3]) Grundsätze der pol. Ök., Übersetzung von Soetbeer, I. Buch, VII. Kap. § 1.

eines Elementes in Anspruch zu nehmen. Andererseits brauchen sie aber doch für den Kapitalzins einen selbständigen Träger. Sie helfen sich nun dadurch, daß sie bei der Auflösung des Kapitales in seine Elemente neben Natur und Arbeit noch ein drittes selbständiges Element herausdestillieren: Senior die Enthaltsamkeit, Hermann die Kapitel-Nutzungen. Glücklich waren diese Lösungsversuche, über die wir uns schon in der ersten Abteilung dieses Werkes ein eingehendes Urteil gebildet haben[1]), freilich nicht, und zumal dem Hermannschen Lösungsversuch haftet das seltsame Mißgeschick an, daß er die Nutzung, die aus dem Kapitale hervorgeht, für elementarer erklären muß, als das Kapital selbst; gleichsam das Ei, das von der Henne gelegt wird, für ursprünglicher als die Henne. Trotzdem sind diese Theorien für unsere jetzige Frage lehrreich. Denn sie beweisen, daß einige unserer scharfsinnigsten Denker es vorzogen, zu den gewagtesten und gekünsteltsten Konstruktionen ihre Zuflucht zu nehmen, statt in die marktgängige Lehre einzustimmen, daß das Kapital zwar selbst erst durch Natur und Arbeit erzeugt, aber dennoch neben ihnen ein „selbständiger" Produktionsfaktor sei!

Wir dürfen also getrost das Kapital aus der Liste der selbständigen Produktivkräfte streichen, wie dies schon längst ein Teil der englischen Schule und später die Sozialisten getan haben. Allerdings in einer nicht ganz zutreffenden Form. Sie erblicken in der Wirksamkeit des Kapitales nur die Wirksamkeit der zu seiner Erzeugung verwendeten Arbeit; sie erklären das Kapital als „aufgespeicherte vorgetane Arbeit". Das ist falsch. Das Kapital ist — um in derselben Redeform zu bleiben — nur zum Teil aufgespeicherte Arbeit, zum Teil ist es auch aufgespeicherte wertvolle Naturkraft. Es ist das Mittelglied, durch welches hindurch beide originären Produktivkräfte ihre Wirksamkeit entfalten. An der Wirksamkeit des Goldes, das als Kapital zum Vergolden des Blitzableiters verwendet wird, hat nicht allein die Arbeit des Bergmannes, der das Golderz gewinnt und läutert, sondern auch die Natur ihren Anteil, die das wertvolle Golderzlager dargeboten.

Ist also, wenn die produktive Wirksamkeit des Kapitales auf Natur und Arbeit zurückgeführt wird, das Kapital selbst gar nicht produktiv? — O ja! in mehr als einem Sinne dieses nur allzu vieldeutigen Wortes[2]). Es ist schon deshalb „produktiv", weil es überhaupt in der Güterproduktion seine Bestimmung findet; es ist weiter produktiv, weil es als wirksames Werkzeug die Vollendung der schon eingeschlagenen ergiebigen Produktionsumwege befördert; es ist endlich auch noch mittelbar produktiv, weil es die Einschlagung neuer ergiebiger Produktionsumwege ermöglicht.

---

[1]) Siehe meine „Geschichte und Kritik", Abschn. VIII u. IX.
[2]) Vgl. „Geschichte und Kritik", 2. A. S. 132 und 4. Aufl. S. 97.

Nur eines ist es nicht: es ist nicht selbständig produktiv in jenem Sinne, um den sich freilich gerade die wichtigste Kontroverse dreht. Wie sich schon der alte Meister Lotz kurz und bündig ausdrückt: „Mit seiner selbständigen Arbeit ist es zuverlässig nichts"![1])

IV. Abschnitt.

Die Theorie der Kapitalbildung.

Es sind in unserer Wissenschaft drei Meinungen über die Bildung des Kapitales in Umlauf. Eine läßt dasselbe durch Ersparung, eine zweite durch Produktion, eine dritte durch beide Momente zusammen entstehen. Von diesen drei Meinungen genießt wohl die dritte die weiteste Verbreitung. Sie ist auch die richtige. Nur wird man die richtige Formel zum Teil mit einem klareren und lebenswahreren Vorstellungsinhalte auszufüllen haben, als es gewöhnlich zu geschehen pflegt[2]).

---

[1]) „Handbuch der Staatswirtschaftslehre", Erlangen 1821, I 66 in der Note.

[2]) Der Streit über den Anteil der Ersparung an der Kapitalbildung ist fast so alt als die wissenschaftliche Nationalökonomie, Zuerst bildete sich die Ersparungstheorie aus. Schon von den Physiokraten angedeutet, wurde sie von Smith nachdrücklich formuliert in dem oft zitierten Satze: „Parsimony and not industry, is the immediate cause of the increase of capital" (Wealth of nations II. B., III. Ch.). Durch die Autorität von Smith gestützt, wurde sie dann eine Zeit lang fast alleinherrschend, und obwohl sie später starke Einbuße erlitt, findet sie doch noch bis in die neueste Zeit namhafte Vertreter; so unter andern Mill: „Kapital ist das Ergebnis des Sparens" (Grundsätze I. B., V. Kap. § 4); Roscher: „Es entstehen Kapitalien hauptsächlich durch Ersparnis" (Grundlagen § 45); Francis Walker: „It arises solely out of saving. It stands always for selfdenial and abstinence" (Political Economy II. Aufl. New-York 1887, p. 66). Gegen die Ersparungstheorie erhob sich aber auch schon sehr früh scharfe Opposition, wohl zuerst durch Lauderdale, Inquiry (1804) Chapt. IV.; dann, nach längerer Pause, durch die sozialistischen Theoretiker (Rodbertus, Das Kapital S. 240ff., 267f.: „Ebenso wie das Kapital des isolierten Wirtes entsteht und vermehrt sich auch das Nationalkapital nur durch Arbeit und nicht durch Sparen"; Lassalle, Kapital und Arbeit, S. 64ff., Marx, Das Kapital, I, 2. Aufl., 619ff.), denen sich in neuerer Zeit auch zahlreiche Schriftsteller anderer Richtung mehr oder weniger entschieden anschlossen; so, sehr scharf und entschieden, Gide (Principes, I. A. p. 167ff. und ähnlich auch noch in der 9. Aufl. 1905, S. 132 ff.), sowie Bostedo, The function of saving, in den Annals of Amer. Acad. XVII (1901), S. 95ff.; weniger entschieden Kleinwächter (in Schönbergs Handbuch, II. Aufl. 213ff.) und R. Meyer (Das Wesen des Einkommens 1887, S. 213ff.); mehr vermittelnd Wagner (Grundlegung, II. Aufl. § 290ff. und neuestens im Grundriß der theoretischen Sozialökonomie, 1907, § 39) und, etwas unklar und verschwommen, Cohn (Grundlegung der Nationalökonomie 1885, § 257ff.). Immerhin behielt jene Meinung, welche der Ersparung einen Anteil an der Kapitalbildung zuschreibt, unverkennbar die Oberhand. Nur pflegen die neueren Vertreter dieser Ansicht in richtiger Einschränkung derselben ausdrücklich zu betonen, daß die Ersparung allein nicht genügt, sondern auch noch „Arbeit" oder „produktive Widmung" u. dgl. hinzutreten müsse — was wohl auch die wahre Meinung manches älteren An-

Stellen wir uns, um die Sache zunächst an dem denkbar einfachsten Falle darzulegen, einen noch absolut kapitallos wirtschaftenden Einsiedler, etwa einen Robinson vor, der von allen Hilfsmitteln entblößt an einen einsamen Strand geworfen wurde. Kapitallos, wie er ist, muß er sich zunächst seinen Unterhalt auf die primitivste Weise, z. B. durch Einsammeln wildwachsender Früchte verschaffen. Was muß nun geschehen, damit er in den Besitz eines ersten Kapitales, etwa einer Ausrüstung mit Bogen und Pfeilen gelangen kann?

Stellen wir zunächst die erste Theorie auf die Probe. Genügt Ersparung allein, um das Kapital ins Leben zu rufen? — Gewiß nicht. Unser Robinson mag mit dem einzigen Besitztum, das er hat, mit seinen wilden Früchten sparen und geizen wie er will, so wird er damit zwar allenfalls einen Reichtum an aufgespeicherten Genußmitteln, aber ganz gewiß nicht eine einzige Jagdwaffe erlangen. Diese muß, wie man leicht sieht, schlechterdings produziert werden.

Genügt es also zur Entstehung des Kapitales, daß dasselbe produziert werde, und ist somit die zweite Theorie im Recht? — Ebenso wenig. Allerdings, wenn man einmal so weit ist, die Produktion der Kapitalsgüter ins Werk zu setzen, dann ist auch die Kapitalbildung schon so gut wie geschehen. Aber ehe man so weit kommt, ist noch etwas anderes zu leisten, was keineswegs etwas Selbstverständliches ist: es sind Produktivkräfte für die beabsichtigte Kapitalbildung frei zu machen, und das geschieht nur durch Ersparung. Sehen wir zu.

Die Summe der originären Produktivkräfte, über die unser Robinson täglich verfügt, beträgt — abgesehen von den Naturgaben — einen Arbeitstag, also, wie wir annehmen wollen, zehn Arbeitsstunden. Gesetzt nun, die wildwachsenden Früchte sind im Aufenthaltsbezirk unseres Mannes so kärglich, daß eine volle zehnstündige Tagesarbeit erforderlich ist, um nur die zur knappsten Lebensfristung unentbehrliche Früchtemenge zu beschaffen: dann ist offenbar jede Kapitalbildung unmöglich. Es nützt nichts, ihm zu raten: „so produziere doch Bogen und Pfeile!“ Denn zum Produzieren gehört Zeit und Kraft, und alle Zeit und Kraft, die unser Robinson besitzt, ist schon durch den Dienst der momentanen Lebensfristung vollauf in Anspruch genommen. Mit dem „Produzieren“ hat es also seine guten Wege, wenn nicht noch etwas anderes hinzukommt; und was dieses Andere ist, zeigt sich sofort, wenn wir die tatsächlichen Voraussetzungen unseres Beispieles etwas variieren.

---

hängers der Ersparungstheorie gewesen sein mag, der nur den vermeintlich selbstverständlichen Zusatz ausdrücklich anzufügen unterließ. Vgl. z. B. Rau, Volkswirtschaftslehre, VIII. Aufl. I, § 133, Ricca-Salerno, Sulla Teoria del Capitale, Kap. IV, S. 118 („Il capitale deve la sua origine all'industria e al risparmio“), Cossa, Elementi, 8. Aufl., S. 39, und viele andere. Über die ganze Streitfrage vgl. jetzt auch noch die gut orientierende Darstellung Spiethoffs in seiner Lehre vom Kapitale, S. 32—41.

Nehmen wir an, die Ausbeute an Früchten sei um so viel reichlicher, daß schon das Erträgnis einer neunstündigen Sammelarbeit zur notdürftigen Lebensfristung genügt, während der Ertrag von zehn Arbeitsstunden eine zur Erhaltung der Kraft und Gesundheit vollständig ausreichende Ernährung sichert. Offenbar steht jetzt unser Robinson vor der Wahl zwischen einem doppelten Benehmen. Entweder er nützt die ihm offenstehende Gelegenheit zur Vervollständigung seiner Ernährung aus und verzehrt täglich die Früchte einer vollen zehnstündigen Tagesarbeit: dann ist es sonnenklar, daß er auch jetzt keine Zeit und Kraft übrig behält, um Bogen und Pfeile anzufertigen. Oder er begnügt sich, obschon die ihm verfügbaren Produktivkräfte eine „ausreichende" Ernährung ermöglichen würden, dennoch mit der „notdürftigsten" Lebensfristung, die durch neunstündige Sammelarbeit bestritten werden kann: dann und nur dann bleibt ihm eine zehnte Stunde frei, in der er zu künftigem Nutzen Jagdgeräte anfertigen kann. Das heißt aber mit anderen Worten: es müssen, ehe Kapital wirklich gebildet werden kann, die zu seiner Erzeugung notwendigen Produktivkräfte durch Abbruch am augenblicklichen Lebensgenuß erst erspart werden.

Um einem naheliegenden Mißverständnis bei Zeiten aus dem Weg zu gehen, bemerke ich ausdrücklich, daß der Abbruch am augenblicklichen Lebensgenuß durchaus nicht immer zu einem förmlichen Darben zu führen braucht. Bei einer größeren Ergiebigkeit der Arbeit würde für unseren Robinson die Wahl nicht, wie im obigen Beispiele, zwischen „notdürftigstem" und „ausreichendem", sondern vielleicht zwischen „ausreichendem" und „reichlichem" Unterhalt stehen. Nicht auf die absolute Niedrigkeit der Ansprüche auf augenblicklichen Lebensgenuß kommt es an, sondern auf ihr Verhältnis zu derjenigen Größe, die ich am kürzesten und gemeinverständlichsten mit dem wissenschaftlich leider noch nicht genug streng fixierten Ausdruck „Einkommen" bezeichnen könnte[1]). Das Wesentliche ist, daß für den Genuß der laufenden gegenwärtigen Periode die laufende Dotation an Produktivkräften nicht voll in Anspruch genommen wird, so daß ein Teil derselben dem Dienste einer künftigen Periode vorbehalten werden kann: ein solches Benehmen wird

---

[1]) Über die vielen abweichenden und widersprechenden Auffassungen des Einkommensbegriffes vgl. R. Meyer, „Das Wesen des Einkommens" 1887, besonders S. 1—27. Ich vermeide es absichtlich, auf die Kontroverse über den Einkommensbegriff einzugehen, die mir trotz der vielen Verdienste der Meyerschen Arbeit durch sie keineswegs endgültig erledigt zu sein scheint. Wo ich im folgenden den Namen Einkommen gebrauche, verstehe ich ihn nicht im Sinne Meyers, sondern in einer mit dem populären Sprachgebrauche ungefähr übereinkommenden Bedeutung. — Daß ich noch mehr Vorbehalte gegen die Behandlung des Einkommensbegriffes in Fishers neuester großer Monographie über „The nature of capital and income" (1906) zu erheben habe, wurde schon oben (S. 56f.) einmal angedeutet.

man aber ohne Frage ein echtes Ersparen von Produktivkräften nennen müssen.

Ein Ersparen von Produktivkräften: denn Produktivkräfte und nicht die Kapitalgüter selbst sind der unmittelbare Gegenstand der Ersparung. Es ist dies ein wichtiger Punkt, der gegenüber der landläufigen Meinung, die darauf zu wenig geachtet hat, scharf betont werden muß. Man spart an Genußmitteln, erspart dadurch Produktivkräfte und kann dann mit diesen endlich Kapitalgüter produzieren[1]). Nur ausnahmsweise sind die Kapitalgüter selbst unmittelbares Objekt der Ersparung. Es kann dies bei jenen Gütern sich ereignen, die ihrer Natur nach eine doppelte Verwendung, sowohl als Genußmittel, als auch als Produktivgut zulassen, wie z. B. Saatgetreide. Indem man solche Güter der Genußverwendung entzieht, hat man durch Ersparung unmittelbar das Substrat der Kapitalbildung gewonnen. Um sie zu vollenden, muß dann freilich zum negativen Moment der Ersparung noch die positive Widmung als Zwischenprodukt hinzutreten.

An dieselben Bedingungen, wie die erste Bildung von Kapital, ist, wie leicht zu zeigen, auch jede fernere Vermehrung des bestehenden Kapitalstockes geknüpft. Nehmen wir an, unser Robinson hat einen Monat lang täglich nur so viel Früchte verzehrt, als er in neun Arbeitsstunden sammeln konnte, und die zehnte Stunde der Anfertigung von Jagdwaffen gewidmet. Als Frucht dieser — zusammengenommen dreißigstündigen — Tätigkeit besitzt er jetzt Bogen und Pfeile und in ihnen die Möglichkeit, sich den Lebensunterhalt weit leichter und reichlicher zu verschaffen als zuvor. Natürlich schweifen aber seine Wünsche weiter. Er will bequeme Kleidung, ein Wohnhaus und allerlei der Bequemlichkeit dienende Geräte haben. Dazu benötigt er vorerst zweckdienliche Zwischenprodukte, Werkzeuge, eine Axt, Nägel, Klammern usw. Fragen wir nun wieder, was für Bedingungen müssen erfüllt sein, damit unser Robinson in den Besitz dieser neuen Kapitalien gelangen kann?

Nichts ist leichter zu sagen als das. Wenn unser Robinson die ganze Verbesserung seiner Lage, die er dem Besitz von Bogen und Pfeilen verdankt, zu einem erhöhten augenblicklichen Lebensgenuß ausnützt, das ist, wenn er seine ganze verfügbare Arbeitszeit im Dienste des Augenblicks mit Jagd, Früchtesammeln und müßiger Ruhe verbringt, so kann er nicht allein kein neues Kapital gewinnen, sondern muß auch das alte verlieren. Denn sein Jagdgeräte dauert nicht ewig an. Nach einem Monat z. B. werden seine Pfeile verschossen und der Bogen abgenützt sein. Soll also sein Kapital nur im Beharrungszustand verbleiben, so muß er

---

[1]) Der berühmte Satz von Smith: „Parsimony and not industry is the immediate cause of the increase of capital“ ist also, um richtig zu sein, gerade umzudrehen. Die unmittelbare Entstehungsursache der Kapitalgüter ist die Produktion; die mittelbare eine der Produktion vorausgegangene Ersparung.

offenbar von seinen täglichen zehn Arbeitsstunden mindestens eine auf die Erneuerung seiner Jagdwaffen verwenden und darf höchstens neun Stunden täglich sammeln und jagen. In allgemein giltiger Form ausgesagt: um das Kapital im Beharrungszustand zu erhalten, muß man von den Produktivkräften der laufenden Periode mindestens ebenso viel dem Dienste der Zukunft überweisen, als man in der laufenden Periode an Erträgnissen älterer Produktivkräfte verzehrt hat[1]). Oder etwas anders gewendet: man darf in der laufenden Periode das Erträgnis von höchstens ebenso vielen Produktivkräften — gegenwärtige und vergangene zusammengerechnet — verzehren, als in der laufenden Periode neu zuwachsen.

Soll endlich eine Vermehrung des Kapitales ermöglicht werden, so muß offenbar eine noch größere Quote der laufenden Produktivkräfte dem Genußdienst der Gegenwart entzogen und der Zukunft überwiesen werden: unser Robinson muß von seinen täglichen zehn Arbeitsstunden eine an der Erneuerung der Jagdwaffen und muß weniger als neun Stunden am Sammeln von Früchten und Erlegen von Wild arbeiten, wenn er in einem freien Rest seiner Arbeitszeit die Kapitalgegenstände seines neuen Begehres will erzeugen können. Allgemein gesagt: er muß die Genußverzehrung der laufenden Periode so weit verkürzen, daß sie den Ertrag von weniger (vergangenen und gegenwärtigen) Produktivkräften aufbraucht, als in derselben Periode neu zuwachsen; mit einem Worte, er muß Produktivkräfte ersparen.

All das ist wohl klar und einfach; ja sogar für unsere Zwecke etwas zu einfach. Robinsonaden und Urzustandsschilderungen sind ganz gut, um die einfachsten typischen Grundzüge, gewissermaßen den Skeletbau wirtschaftlicher Vorgänge, klar hervortreten zu lassen — und insoferne, hoffe ich, hat auch unsere Robinsonade ihre guten Dienste getan —; allein sie vermögen natürlich nicht, uns ein zutreffendes Bild von jenen eigentümlichen und ausgebildeten Formen zu vermitteln, in die sich jene Skeletlinien mitten in der lebendigen Wirklichkeit einer modernen Volkswirtschaft einkleiden. Gerade hier liegt mir aber sehr viel daran, die abstrakte Formel mit lebenswahren, plastischen Vorstellungsbildern auszufüllen. Wir müssen also den Schauplatz verlegen vom einsamen

---

[1]) Nur falls inzwischen die Technik der Erzeugung der betreffenden Kapitalstücke vorgeschritten ist, genügt schon die Überweisung einer geringeren Menge von Produktivkräften. Hat unser Robinson z. B. gelernt, dieselben Waffen, deren Erzeugung anfangs 30 Arbeitsstunden erforderte, schon in 15 Arbeitsstunden herzustellen, so genügt es natürlich zur Erhaltung des Beharrungszustandes, wenn er nunmehr nur eine halbe Stunde täglich an der Erneuerung der Jagdwaffen arbeitet, während 9½ Stunden ohne Verschlimmerung seines wirtschaftlichen Zustandes zur unmittelbaren Beschaffung eines reichlicheren Lebensunterhaltes verwendet werden können.

Strand unseres Robinsons mitten in das Wirtschaftsgetriebe einer großen, viele Millionen umfassenden Nation.

Stellen wir uns einen sozialen Körper vor, der zehn Millionen arbeitskräftiger Personen in sich schließt. Seine Jahresdotation an originären Produktivkräften beträgt demgemäß außer den laufenden Bodennutzungen, von denen ich, um die Darstellung nicht zu weitläufig zu gestalten, absehe, zehn Millionen Arbeitsjahre. Sein bisher aufgehäufter Kapitalstock repräsentiere die Frucht von dreißig Millionen Arbeitsjahren (und einer entsprechenden Menge von Bodennutzungen), die in vorausgegangenen Wirtschaftsjahren in Zwischenprodukte investiert wurden. Betrachten wir die Struktur dieses Kapitalstockes näher.

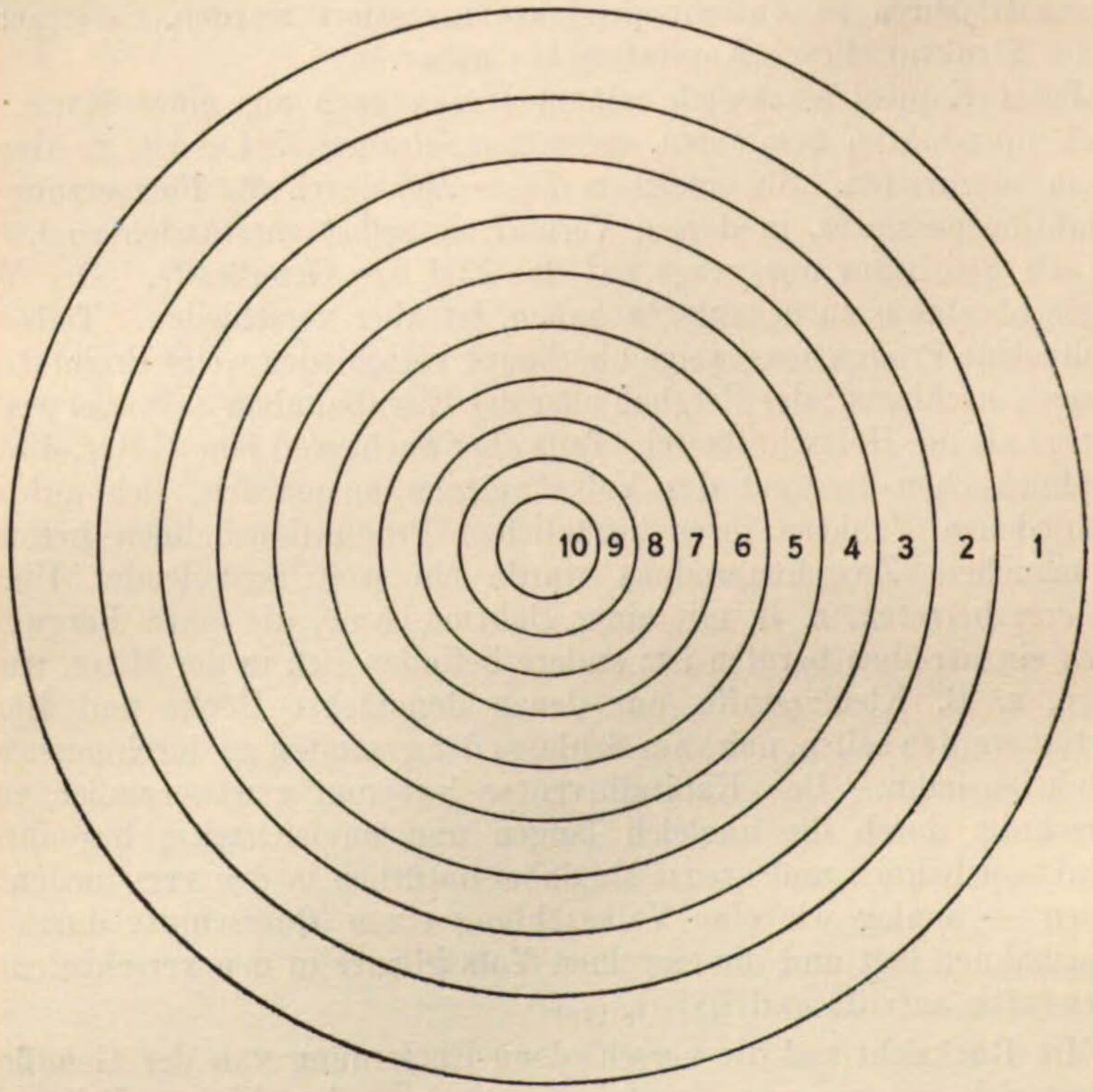
Jedes Kapital setzt sich seinem Wesen nach aus einer Masse von Zwischenprodukten zusammen, deren gemeinsames Ziel es ist, zu Genußmitteln auszureifen. Sie erreichen dieses Ziel durch die Fortsetzung des Produktionsprozesses, in dessen Verlauf sie selbst entstanden sind. Sie sind alle gleichsam unterwegs auf das Ziel der Genußreife. Der Weg, den sie bis dahin zurückzulegen haben, ist aber verschieden. Teils weil verschiedene Produktionszweige überhaupt verschieden weite Produktionsumwege einschlagen; der Bergbau oder der Eisenbahnbau z. B. viel weitere Umwege als die Holzschnitzerei. Teils aber auch, weil jene Güter, die den augenblicklichen Bestand des Volkskapitales ausmachen, sich auf sehr verschiedenen Punkten ihrer bezüglichen Produktionsbahnen befinden. Mit manchem Zwischenprodukt wurde ein weit ausholender Umweg eben erst betreten, z. B. mit einer Bohrmaschine, die einen Bergwerksstollen einzutreiben berufen ist; andere befinden sich in der Mitte, wieder andere, z. B. Kleiderstoffe, aus denen demnächst Röcke und Mäntel gefertigt werden sollen, nahe am Schlusse der gesamten zu durchmessenden Produktionsbahn. Das Kapitalinventar legt nun gewissermaßen einen Querschnitt durch die ungleich langen und ungleichzeitig begonnenen Produktionsbahnen und kreuzt sie dabei natürlich in den verschiedensten Stadien — analog wie eine Volkszählung einen Querschnitt durch die Lebensbahnen legt und die einzelnen Volksglieder in den verschiedensten Altersstufen antrifft und fixiert.

Mit Rücksicht auf die verschiedene Entfernung von der Genußreife gliedert sich die gesamte Kapitalmasse in eine Anzahl von Reife- oder Jahresklassen, die sich überaus zutreffend unter dem Bilde konzentrischer Jahresringe vorstellen lassen. Der äußerste weiteste Jahresring (Fig. 1) umfaßt jene Kapitalteile, die innerhalb des nächsten Jahres in fertige Genußgüter übergeleitet werden, der nächst engere Ring jene Kapitalien, die im zweitnächsten Jahre zu Genußgütern ausreifen werden, der dritte Ring jene, die im dritten Jahre ausreifen usf. Bei einem Volk, dessen Produktion noch schwach kapitalistisch ist, werden die inneren Ringe rasch zusammenschrumpfen (Fig. 2), weil hier weitausholende Produktions-

umwege, die ihre Genußfrucht erst nach vielen Jahren bringen, nur selten und spärlich eingeschlagen werden. In reichen, wohlentwickelten Volkswirtschaften wird sich dagegen eine beträchtliche Anzahl ausgebildeter Jahresringe unterscheiden lassen, unter denen auch die inneren einen relativ kleineren, aber absolut nicht unbeträchtlichen Inhalt haben.

Die Versinnlichung der Reifeklassen durch konzentrische Ringe ist deshalb besonders zutreffend, weil dieses Bild auch die Größenverhält-

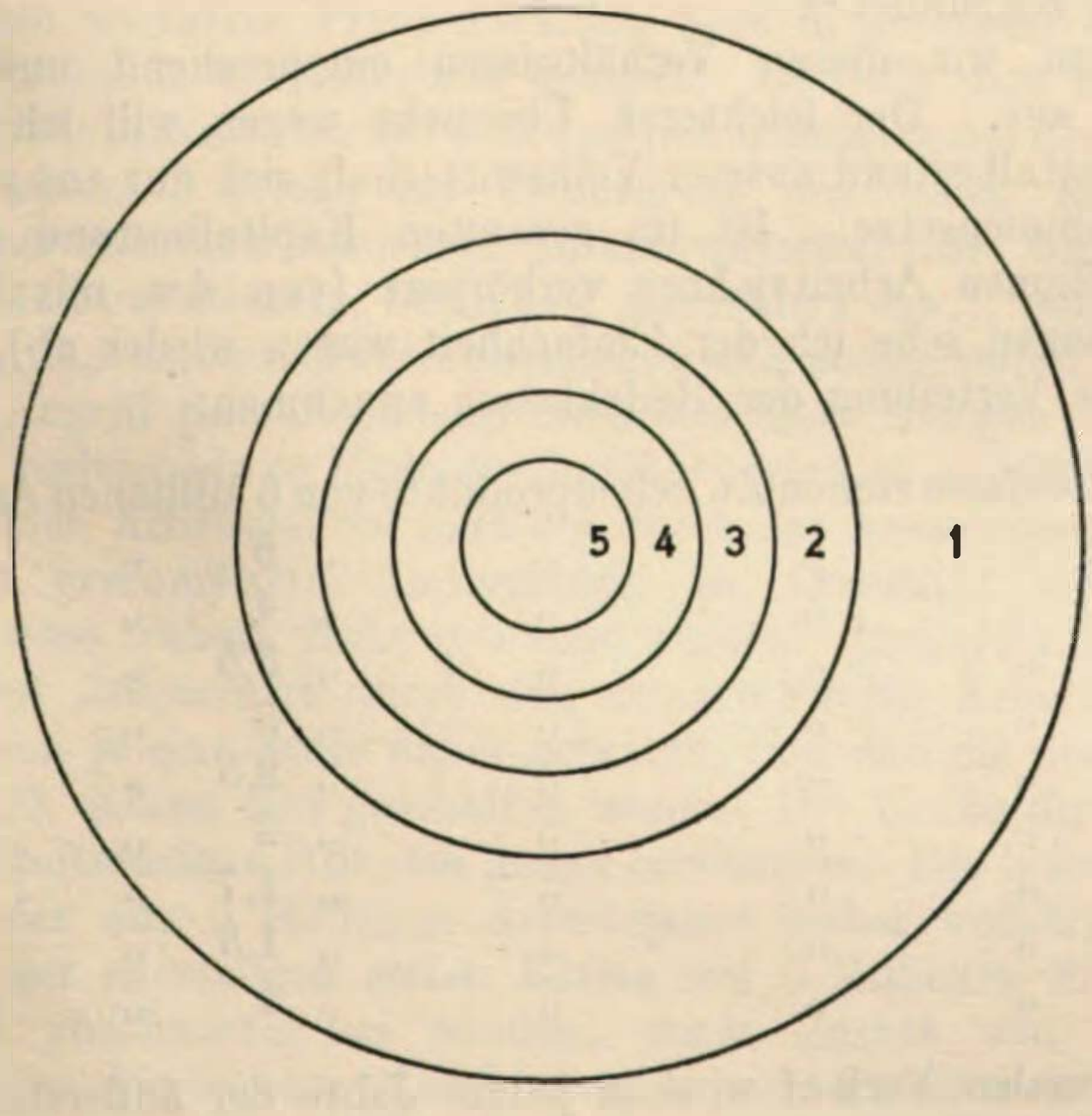
Fig. 1.



nisse jener Klassen glücklich zum Ausdruck bringt. Geradeso nämlich, wie der äußerste der konzentrischen Ringe den größten und die inneren Ringe einen allmählig abnehmenden Flächeninhalt besitzen, umfaßt auch die erste, der Produktionsvollendung nächste Reifeklasse naturgemäß jederzeit die stärkste Quote der Kapitalmasse, während auf die entfernteren Reifeklassen eine immer geringere Quote entfällt. Aus zwei Gründen. Erstlich deshalb, weil die verschiedenen Produktionszweige

nach ihren technischen Verhältnissen überhaupt verschieden lange Produktionsumwege einschlagen. Manche vollenden das gesamte Produktionswerk von den ersten Vorbereitungsarbeiten bis zur Herstellung des genußreifen Schlußproduktes in einem einzigen Jahr, manche in zwei, drei, fünf Jahren, und nur ein Teil hat eine Produktionsperiode von zehn, zwanzig, dreißig Jahren. Das hat zur Folge, daß die höchsten (von der Genußreife entferntesten) Reifeklassen nur von einem Teil der Produktionszweige bevölkert werden, indem z. B. Zwischenprodukte im Stadium der zehnten Reifeklasse überhaupt nur aus jenen Produktionszweigen hervorgehen können, die eine wenigstens zehnjährige Produktionsperiode haben.

Fig. 2.



Die niedrigeren Reifeklassen werden aber sowohl von den letztgenannten Produktionszweigen — deren Zwischenprodukte ja sukzessive auch in die der Genußreife näheren Klassen eintreten müssen — als auch von den Produktionszweigen mit kürzerer Produktionsperiode bevölkert. So schwillt die Menge der Zwischenprodukte bis zur ersten Reifeklasse, in die jeder Produktionszweig ohne Ausnahme seine Vertreter entsendet.

In derselben Richtung wirkt aber auch noch ein zweiter Umstand. Die Ausreifung der Zwischenprodukte zu Genußmitteln erfordert einen fortwährenden Zusatz von laufenden Produktivkräften. In jedem Stadium des Produktionsprozesses wird den aus dem vorangegangenen Stadium

übernommenen Zwischenprodukten neue Arbeit zugesetzt, um sie in einem vorgeschritteneren Zustand dem folgenden Stadium zu überliefern. Das Zwischenprodukt Wolle wird in einem Stadium durch Arbeitszusatz in das Zwischenprodukt Garn und wieder durch Arbeit in einem folgenden Stadium in das Zwischenprodukt Tuch verwandelt usf. Das hat zur natürlichen Folge, daß innerhalb jedes Produktionszweiges die investierte Kapitalmenge mit jedem Fortschritt des Produktionsstadiums, oder was dasselbe ist, mit jedem Fortschritt in eine niedrigere Reifeklasse anwächst. Es werden daher die niedrigeren Reifeklassen nicht allein, wie oben dargestellt, von mehr Produktionszweigen, sondern sie werden überdies mit verhältnismäßig größeren Kapitalbeträgen gespeist, was ein doppeltes numerisches Übergewicht der niedrigeren, voran der ersten Reifeklasse, begründet [1]).

Gestalten wir diesen Verhältnissen entsprechend unser Beispiel ziffermäßig aus. Der leichteren Übersicht wegen will ich annehmen, daß der Kapitalbestand unserer Volkswirtschaft sich nur aus zehn Jahresringen zusammensetze. Ist im gesamten Kapitalbestand eine Menge von 30 Millionen Arbeitsjahren verkörpert (von den mit investierten Bodennutzungen sehe ich der Einfachheit wegen wieder ab), so können wir folgende Verteilung der Reifeklassen annehmen:

In der	1.	Reifeklasse	stehen	Zwischenprodukte	von	6	Millionen Arbeitsjahren
„	2.	„	„	„	„	5	„ „
„	3.	„	„	„	„	4	„ „
„	4.	„	„	„	„	3,5	„ „
„	5.	„	„	„	„	3	„ „
„	6.	„	„	„	„	2,5	„ „
„	7.	„	„	„	„	2	„ „
„	8.	„	„	„	„	1,7	„ „
„	9.	„	„	„	„	1,3	„ „
„	10.	„	„	„	„	1	„ „

Im normalen Verlauf wird in jedem Jahre der äußerste Jahresring aus dem Kapitalbestand ganz ausgeschieden und in Genußmittel, die der Verzehrung des Volkes dienen, umgesetzt; die folgenden Ringe aber rücken, durch Zusatz von neuer Arbeit zugleich im Produktionsstadium gefördert und in der Masse geschwellt, um je eine Klasse vor. Die erste Klasse also wird in Genußmittel umgesetzt, die zweite Klasse wird zur ersten, die dritte zur zweiten usf. Es erhebt sich nun die für unser Thema

---

[1]) Ausdauernde Produktivgüter, die ihren Nutzen allmählig im Laufe mehrerer Jahre abgeben, gehören natürlich mit verschiedenen Teilen ihres Nutzinhaltes, beziehungsweise mit den verschiedenen Jahresringen ihrer Nutzleistungen gleichzeitig verschiedenen Reifeklassen an.

wichtige Frage: welchen Gebrauch muß die Volkswirtschaft von den ihr im laufenden Jahre neu zuwachsenden originären Produktivkräften, also — wenn wir wie oben der Einfachheit halber die Bodennutzungen vernachlässigen — von den zuwachsenden 10 Millionen Arbeitsjahren machen, um den Kapitalbestand eben im Beharrungszustand zu erhalten, und wie muß sie sich verhalten, damit eine Kapitalvermehrung eintreten kann?

Beide Fragen sind leicht zu beantworten. Um das Kapital im Beharrungszustand zu erhalten, darf die Volkswirtschaft nicht mehr als vier Millionen Arbeitsjahre zur Gegenwartsproduktion verwenden, mit welchem Namen ich der Kürze halber alle jene Produktionsakte zusammenfassen will, welche darin übereinkommen, daß die in ihnen aufgewendeten originären Produktivkräfte noch in derselben Wirtschaftsperiode ihren vollen Genußnutzen bringen. Es trifft dies bei zweierlei Arten von Produktionsakten zu: teils und hauptsächlich bei der Ableistung der Schlußarbeiten, welche zur Umformung des ersten Kapitalringes in Genußgüter erfordert werden (z. B. landwirtschaftliche Betriebsarbeit, Arbeit des Müllers, Bäckers, Schusters, Schneiders usw.); teils aber auch bei solchen Arbeiten, durch welche schleunig sich abspielende Produktionsprozesse in Angriff genommen und innerhalb einer einzigen Wirtschaftsperiode von Anfang bis zu Ende durchgeführt werden. — Mit den übrigen sechs Millionen Arbeitsjahren muß der durch das Ausscheiden des ersten Jahresringes geschmälerte Kapitalstock an Quantität und Qualität wieder auf seine frühere Höhe gebracht werden. Das erfordert, daß die neun anderen Jahresringe durch den entsprechenden Arbeitszusatz der Genußreife um je eine Stufe näher gebracht, und daß die nunmehr ganz mangelnde 10. Klasse neu geschaffen werde. Die Größe der hiezu notwendigen Arbeitszusätze läßt sich genau bestimmen. Die bisherige zweite Klasse, in der nur 5 Millionen Arbeitsjahre bisher verkörpert waren, bedarf, um der ehemaligen ersten Klasse mit 6 Millionen Arbeitsjahren vollkommen gleichwertig zu werden, einen Zusatz von 1 Mill. A.

die	3.	Kl.,	um	die	frühere	2.	zu	erreichen,	einen	Zusatz	von	1	Mill.	A.
„	4.	„	„	„	„	3.	„	„	„	„	„	0,5	„	„
„	5.	„	„	„	„	4.	„	„	„	„	„	0,5	„	„
„	6.	„	„	„	„	5.	„	„	„	„	„	0,5	„	„
„	7.	„	„	„	„	6.	„	„	„	„	„	0,5	„	„
„	8.	„	„	„	„	7.	„	„	„	„	„	0,3	„	„
„	9.	„	„	„	„	8.	„	„	„	„	„	0,4	„	„
„	10.	„	„	„	„	9.	„	„	„	„	„	0,3	„	„
die vollständige Neuschaffung der zehnten Klasse endlich erfordert eine Arbeitsinvestierung von												1	„	„
										in Summe die obigen		6	Mill.	A.

Es mag ausdrücklich hervorgehoben werden, daß es durchaus nicht gleichgiltig ist, an welcher Stelle, in welchen Reifeklassen man die 6 Millionen Arbeitsjahre verwendet. Wollte man z. B. zwar 6 Mill. Arbeitsjahre überhaupt zur Schaffung von Zwischenprodukten verwenden, aber nicht in der obigen Verteilung, sondern durchaus zur Schaffung von Zwischenprodukten der ersten Klasse, die schon ein Jahr später zur Genußreife kommen, so hätte das einen doppelten Nachteil. Erstlich würden die Produktionsprozesse, die erst bis zu Zwischenprodukten der höheren Reifeklassen gediehen sind, ins Stocken geraten, und zweitens sind die kürzeren Produktionsumwege, wie wir wissen, minder ergiebig. Mit 6 Millionen Arbeitsjahren, die in einem nur einjährigen Produktionsumweg investiert werden, würde daher die Gegenwart der Zukunft zwar die gleiche Zahl von Produktivkräften, aber in ihr — worauf es in letzter Linie ankommt — wegen ihrer minderwertigen Verwendung nur eine geringere Menge von Produkten überliefern, als sie selbst von der Vergangenheit zum Genusse übernommen hat. Die künftige Jahresproduktion müßte also notgedrungen herabsinken, der Beharrungszustand wäre geschmälert.

Soll endlich das vorhandene Kapital vermehrt werden, so ist es augenscheinlich nötig, daß die Volkswirtschaft auf einen Teil der Genüsse, die sie sich unter Aufrechterhaltung des Beharrungszustandes vergönnen könnte, verzichtet, einen Teil der disponiblen Produktivkräfte vom Dienste der Gegenwart frei macht, erspart und zu einer additionellen Zukunftsproduktion verwendet. Die Durchführung der Ersparung von Produktivkräften kann in verschiedenen Formen erfolgen. Entweder so, daß man bei sonst ungeänderten Dispositionen eine geringere Quote der laufenden Produktivkräfte, z. B. statt vier nur drei Millionen Arbeitsjahre, zur unmittelbaren „Gegenwartsproduktion“ verwendet. Oder so, daß man schon vorher Spardispositionen getroffen, und durch diese den Kapitalbestand derart organisiert hat, daß der heuer in das Stadium der Genußreife übertretende Jahresring eine geringere Menge von Kapitalien, z. B. nur solche von fünf, statt von sechs Millionen Arbeitsjahren enthält. Indem dann auch zum Kapitalersatz nur fünf statt sechs Millionen Arbeitsjahre erforderlich sind, so bleibt, wenn wie sonst von der laufenden Produktivmitteldotation vier Millionen Arbeitsjahre zur Gegenwartsproduktion verwendet werden, noch eine Million zur Neubildung von Kapital übrig. Endlich ist es auch noch denkbar, im letzten Augenblick die Dispositionen so zu verschieben, daß weniger Kapital in das Stadium der Genußreife eintritt, als zuvor beabsichtigt war. Viele Güter lassen nämlich bekanntlich mehrfache Verwendungsarten zu. Das ermöglicht oft, Güter, die schon volle Genußreife erlangt haben oder ihr ganz nahe stehen, wieder um mehrere Reifegrade zurückzuversetzen. Man kann z. B. Getreide, statt es für Nahrungszwecke zu vermahlen, wieder als

Saatgetreide austun oder in der Branntweinbrennerei verwenden, mit Holz statt Gasthausküchen Hochöfen heizen, aus Eisen statt Parkgitter Maschinen bauen u. dgl. Gelingt es durch solche Dispositionsänderungen die Menge des ausreifenden Kapitales von sechs auf fünf Millionen Arbeitsjahre herabzudrücken, so wird abermals, nachdem vier Millionen Arbeitsjahre zur Gegenwartsproduktion verwendet wurden, eine Million Arbeitsjahre zur Neubildung von Kapital frei. — Jedenfalls kommen alle drei Wege, von denen wohl der zweite im praktischen Leben die stärkste, und der erste die geringste Anwendung findet, in einem wesentlichen Punkte überein: nämlich darin, daß in der laufenden Jahresperiode nur die Genußerträge von neun Millionen Arbeitsjahren verzehrt werden, während in derselben Periode zehn Millionen Arbeitsjahre neu zuwachsen, daß also mit anderen Worten aus der laufenden Produktivdotation eine Million Arbeitsjahre erspart wird[1]).

Wir haben die Kapitalbildung eines Volkes bis jetzt in einem Tone besprochen, als ob das Volk eine einzige, von einem einheitlichen Willen geleitete Wirtschaft führte. Das ist indeß bekanntlich nicht der Fall. Es erübrigt daher noch aufzuweisen, wie sich in der vielköpfigen Volkswirtschaft tatsächlich die zur Kapitalbildung führenden Dispositionen vollziehen, und zu erproben, ob sie, wie behauptet, „Ersparungen“ voraussetzen. Da man — nicht mit Unrecht — fordert, daß die allgemeinsten Wahrheiten nicht bloß an der momentanen, historisch gewordenen, sondern an jeder Gesellschaftsorganisation sich erhärten lassen, so will ich bei meiner Untersuchung sowohl auf die tatsächliche, überwiegend individualistische, als auch auf die immerhin denkbare sozialistische Wirtschaftsform Rücksicht nehmen. Ich beginne mit der letzteren, weil sie für unser Problem die einfachere Form darstellt.

---

[1]) Würde im laufenden Jahre etwa eine solche Verbesserung der Produktionstechnik eingetreten sein, daß man den Abgang eines Kapitales von 6 Millionen Arbeitsjahren schon mit einem Aufwand von 5 Millionen Arbeitsjahren völlig ersetzen könnte, so würden sich die Ziffern unseres Beispieles etwas verschieben, das Prinzip aber dasselbe bleiben. Es wäre dann nämlich die Erhaltung des Beharrungszustandes schon möglich, wenn 5 Millionen Arbeitsjahre zur Gegenwartsproduktion verwendet, und insgesamt Genußmittelerträge von 11 Millionen Arbeitsjahren verzehrt werden (siehe auch oben S. 140 Anm. 1). Eine Neubildung von Kapital würde aber jedenfalls erfordern, daß man auf einen Teil des Genusses, der bei Erhaltung des Beharrungszustandes möglich wäre, verzichtet, oder mit anderen Worten ausgedrückt, daß man einen Teil des „Einkommens“, das man bei ungeschmälertem Stammvermögen verzehren könnte, nicht verzehrt, sondern erspart. Überdies würde, wenn nicht neuerdings technische Fortschritte gemacht werden, nach etlichen Jahren, wenn nämlich das nach der alten Produktionsmethode erzeugte Kapital ganz aufgebraucht ist, auch wieder das alte Ziffernverhältnis hergestellt werden, nach welchem der Beharrungszustand dann eintritt, wenn in einer Periode die Genußerträge von ebenso viel Produktivkräften verzehrt werden, als in derselben Periode neu zugewachsen sind.

In einem sozialistischen Staat, in dem Privatkapital und Privatunternehmung ausgemerzt und die ganze nationale Produktion von Staatswegen organisiert wäre, würde auch die Kapitalbildung und die nötige vorgängige Ersparung von Produktivkräften von Amtswegen kommandiert. Einfach in der Form, daß die nationalen Arbeiter in einem stärkeren Verhältnis in kapitalbildende, weit ausholende Produktionen kommandiert werden, als aus eben solchen Produktionen der Vergangenheit die genußreifen Früchte in der Gegenwart fällig werden. Es werden einfach relativ viele Arbeiter zu Bergwerksanlagen, Eisenbahnbauten, Flußregulierungen, Maschinenfabrikation u. dgl., relativ wenig zum Weinbau, zur Seidenzucht, zur Spitzenfabrikation, zur Bierbrauerei, zur Tuchfabrikation usw. angestellt. Das Volk wird so von oben herab zwangsweise zur Ersparung angehalten, indem ihm von der staatlich geleiteten Nationalproduktion relativ wenig Genußmittel alljährlich zur Verfügung gestellt werden, weniger, als bei Einhaltung des Beharrungszustandes alljährlich hergestellt und verzehrt werden könnten. Die so erübrigten Produktivkräfte werden in kapitalistische Produktionsumwege investiert.

Etwas komplizierter, aber immerhin im Prinzip leicht zu durchschauen ist der Vorgang bei der individualistischen Gesellschaftsorganisation, wie sie in unseren tatsächlichen Verhältnissen ausgeprägt ist. Hier entscheiden in erster Linie über die Verwendung der jährlich zuwachsenden Produktivkräfte, also über die Richtung der nationalen Produktion, die Produktionsunternehmer. Aber sie entscheiden nicht eigenwillig, sondern sie folgen den Impulsen, die von den Produktpreisen ausgehen. Wo die lebhafte Nachfrage gewinnbringende Preise bietet, dort dehnen sie die Produktion aus, um sie in jenen Gütersorten einzuschränken, in denen die spärliche Nachfrage dem Angebot nicht mehr das Gleichgewicht und die Preise nicht mehr in einer lohnenden Höhe zu erhalten vermag: Ausdehnung und Einschränkung des Angebotes dauern so lange fort, bis die Produktion sich mit dem Begehr der einzelnen Warensorten in's Gleichgewicht gesetzt hat. Endgiltig sind es also nicht die Unternehmer, die über die Richtung der nationalen Produktion entscheiden, sondern die Konsumenten, das „Publikum". Alles hängt davon ab, welchen Kaufbegehr sie mittelst ihres Einkommens entwickeln.

Das Einkommen eines Volkes ist auf die Dauer identisch mit dem Ertrage seiner Produktion. Ein Jahresring seines Einkommens fällt beiläufig [1]) zusammen mit dem Ertrage eines Jahresringes seiner Produktiv-

---

[1]) Auf subtile Unterscheidungen einzugehen, für die es Stoff genug gibt, habe ich hier weder Zeit noch Lust. Interessante Erörterungen über das Verhältnis von Nationalprodukt und Nationaleinkommen — denen ich allerdings nicht durchaus beipflichten kann — finden sich bei R. Meyer a. a. O. S. 5ff., 84ff. Vgl. auch die Abhandlung von Lexis „Über gewisse Wertgesamtheiten und deren Beziehungen zum

kräfte. Würde jeder Einzelne im Volk ganz genau sein Jahreseinkommen in Genußmittelform verzehren, so würde ein Genußmittelbegehr entwickelt, der durch das Spiel der Preise die Produktionsunternehmer veranlassen würde, die Produktion so zu lenken, daß in jedem Jahre das Erträgnis eines ganzen Jahresringes von Produktivkräften die Gestalt von Genußmitteln annimmt. Wenn 10 Millionen Arbeitsjahre und die entsprechenden Bodennutzungen die Jahresdotation eines Volkes bilden, und dieses sein ganzes Jahreseinkommen in Genußmittelform verzehren will und verzehrt, dann ist eben auch notwendig, daß das Erträgnis von vollen 10 Millionen Arbeitsjahren zusamt den entsprechenden Bodennutzungen jährlich in Genußmittelform übergeführt wird: es ist alsdann für eine Kapitalvermehrung keine Produktivkraft disponibel, es wird nur der Beharrungszustand erreicht.

Verzehrt dagegen jeder Einzelne im Durchschnitt nur drei Viertel seines Einkommens und erspart das vierte Viertel, dann wird offenbar auch die Kauflust und Nachfrage für Genußmittel sinken. Es werden nur drei Viertel der früheren Genußmittel Begehr und Absatz finden. Würden die Unternehmer dennoch eine Zeit lang die alte Produktionsdisposition fortsetzen und für volle 10 Millionen Arbeitsjahre Genußmittel auf den Markt bringen, so würde das Überangebot gar bald ihren Preis drücken, verlustbringend gestalten und durch den Druck des Verlustes die Unternehmer veranlassen, ihre Produktion den veränderten Nachfrageverhältnissen anzupassen. Sie werden jetzt dafür sorgen, daß in einem Jahre nur das Erträgnis von 7,5 Millionen Arbeitsjahren in Genußmittelform übergeführt wird (sei es durch Ausreifung der ersten Reifeklasse, sei es durch additionelle Gegenwartsproduktion[1]) und der Rest von 2,5 Millionen Arbeitsjahren, der von der laufenden Jahresdotation erübrigt, kann und wird zur Kapitalvermehrung verwendet werden. Er wird verwendet werden; denn ein wirtschaftlich gebildetes Volk thesauriert nicht mehr, sondern legt das Ersparte an: durch Ankauf von Wertpapieren, Einlage in eine Bank oder Sparkasse, Darlehensgewährung etc. Auf diesen Wegen wird es dem Produktivkredit zugeführt, vermehrt die Kaufkraft von Produzenten zu Produktionszwecken, und wird so Ursache eines Mehrbegehres an Produktionsmitteln oder Zwischenprodukten, was in letzter Linie die Dirigenten der Unternehmungen veranlaßt, die disponiblen Produktivkräfte in begehrte Zwischenprodukte zu investieren.

Wir sehen also in der Tat einen genauen Zusammenhang zwischen

---

Geldwert“ (Tübinger Zeitschrift 44. Jahrg. 2. Heft, S. 221ff.), worin gleichfalls die jährliche „Konsumtionssumme“, „Produktionssumme“ und „primäre Einkommenssumme“ als „quantitativ nahezu zusammenfallende“ Größen behandelt werden.

[1]) Die Veränderung der Disposition wird, wie wir schon wissen, durch die mehrfache Verwendbarkeit vieler Kapitalgüter wesentlich erleichtert. Siehe oben S. 146f.

Ersparung und Kapitalbildung. Erspart kein einzelner, so kann das Volk im ganzen kein Kapital bilden, weil der starke Genußmittelkonsum die Produzenten durch den Impuls der Preise zwingt, die Produktivkräfte so anzuwenden, daß jährlich der Ertrag einer ganzen Jahresdotation von Produktivkräften in Genußmittelgestalt angeboten und aufgebraucht wird, wobei für Kapitalvermehrung keine Produktivkräfte frei bleiben; ersparen aber die einzelnen, so zwingt der veränderte Begehr abermals durch den Impuls der Preise die Unternehmer zu einer veränderten Disposition über die Produktivkräfte; es werden weniger Produktivkräfte im Laufe eines Jahres in den Genußdienst der Gegenwart gestellt und dafür die Menge jener Produktivkräfte vermehrt, deren Erträge im Schwebezustande von Zwischenprodukten sich befinden: es wird mit anderen Worten das volkswirtschaftliche Kapital zu Gunsten eines erhöhten Gütergenusses der Zukunft vermehrt[1]).

Nun ist noch ein dritter Fall möglich. Die Einzelnen können noch mehr als ihr Einkommen im Durchschnitt verzehren, sie können statt zu ersparen ihr Stammvermögen verschwenden. Nach unserer Theorie müßte das zu einer Verminderung des Volkskapitales führen, und das ist in der Tat so. Durch folgende Zwischenglieder hindurch. Bei vorherrschender Verschwendung wird mehr als das einjährige Einkommen des Volkes, also mehr als das Erträgnis eines Jahresringes von Produktivkräften, in Genußmittelgestalt zur Verzehrung gefordert. Die Produktion gibt dem Begehr, durch den Impuls der Preise genötigt, nach. Wenn z. B. die bisherige Disposition so getroffen war, daß die erste Reifeklasse des Kapitalstockes mit 6 Millionen Arbeitsjahren im laufenden Jahre ausreifen und von der laufenden Arbeitsdotation von 10 Millionen Arbeitsjahren 4 Millionen in Gegenwartsproduktion und die übrigen 6 Millionen zum Ersatz der Kapitalverzehrung verwendet werden sollten, jetzt aber durch den verschwenderischen Sinn der Bewohner der Jahresbegehr an Genußmitteln auf den Ertrag von zwölf Millionen Arbeitsjahren steigt, so werden die Produktionsunternehmer etwa folgendermaßen vorgehen. Sie werden vielleicht von der laufenden Arbeitsdotation nicht 4, sondern 5 Millionen Arbeitsjahre in die „Gegenwartsproduktion" investieren, und dem entsprechend die Kapitalergänzung von 6 auf 5 Millionen Arbeitsjahre einschränken. Damit wäre eine Million des Mehrerfordernisses gedeckt. Gleichzeitig werden sie durch eine Änderung der Disposition mit solchen Kapitalgütern, welche eine mehrfache Verwendung zulassen, vielleicht noch den Ertrag einer weiteren Million von Arbeitsjahren aus höheren in die erste Reifeklasse dirigieren und so dem Genusse des laufenden Jahres zuführen, wodurch die zweite Million des Mehrerfordernisses

[1]) Recht wenig zutreffende Vorstellungen über dieses Thema hat Mr. Bostedo entwickelt in seinem Aufsatz über „The function of saving" in den Annals of the Amer. Academy Vol. XVII (1901), S. 95ff.; vgl. meine Erwiderung ebenda S. 454ff.

gedeckt wird: die Volkswirtschaft empfängt jetzt in der Tat die begehrten Produkte von 12 Millionen Arbeitsjahren zum Genuß[1]), aber auf Kosten des Kapitalbestandes, welcher durch mangelhafte Ergänzung um 2 Millionen Arbeitsjahre geschmälert wird[2]).

Vielleicht habe ich schon zu viel Worte gemacht, um eine Wahrheit zu beweisen, die so naheliegend ist, daß sie von schlicht und ungelehrt denkenden Menschen gewiß nie bezweifelt worden wäre. Daß ein Kapitalstück, ein Hammer etwa, produziert werden muß, um zur Entstehung zu kommen, weiß jedes Kind. Und daß man einen Kapitalstamm nicht bilden und vergrößern kann, wenn man immerfort das ganze verfügbare Einkommen im Genuß verzehrt, wenn man mit anderen Worten nichts erspart, ist gleichfalls jedem schlichten Manne einleuchtend. Es blieb erst dem klügelnden Scharfsinn gelehrter Theoretiker vorbehalten, darein einen Zweifel zu setzen. Dazu wäre es übrigens schwerlich gekommen, wenn man, statt Lehrsatzformularien über die Bildung von Kapitalien zu geben, versucht hätte, den Kapitalbildungsprozeß zu voller plastischer Anschauung zu bringen. Hier liegt die ganze, aber auch fast die einzige Schwierigkeit dieser und vieler anderer nationalökonomischer Lehren; und hier, möchte ich hinzufügen, liegt auch der Grund des Mißkredits und des Mißerfolges so vieler abstrakter Deduktionen. Nicht die Methode verdient das Mißtrauen, sondern die Personen, die sie fehlerhaft anwenden. Und ihr Fehler liegt — da ja ordinäre Denkfehler bei tüchtigen Denkern doch nur ganz ausnahmsweise vorkommen — zumeist darin, daß sie von den Zuständen und Vorgängen, die sie als Voraussetzungen in ihre deduktiven Gedankengänge einführen, kein genug anschauliches und lebensvolles Vorstellungsbild vor ihrem geistigen Auge zu entwerfen, oder wenigstens dasselbe nicht kräftig genug durch alle Stadien der Deduktion hindurch festzuhalten vermögen. Statt an das Bild, das ihnen verschwommen oder versunken ist, halten sie sich dann nur allzu gerne an den Rahmen, der allein noch bleibt, an die Worte; und statt aus dem Wesen der Sache zu deduzieren, geraten sie unvermerkt in das gefährlichste und trügerischeste Verfahren: sie treiben Dialektik mit hohlen leeren Worten. Dies ist es, was ich um jeden Preis vermeiden will; und wenn es mir schon nicht gelingt, mein Schifflein vorwurfsfrei zwischen allen Darstellungsklippen hindurch zu steuern, so will ich doch hier und sonst lieber zweimal den Vorwurf einer zu breiten Gegenständlichkeit erdulden, als einmal den der dialektischen Phrase. —

---

[1]) 6 Millionen aus dem ursprünglichen Bestand der ersten Reifeklasse, 1 Million aus der ihr durch Dispositionsänderungen zugeführten Verstärkung und 5 Millionen aus der laufenden Arbeitsdotation.

[2]) Er umfaßte ursprünglich den Ertrag von 30 Millionen Arbeitsjahren, gibt sieben Millionen an den Genußdienst des laufenden Jahres ab und empfängt nur fünf Millionen zum Ersatz, womit er von 30 auf 28 Millionen Arbeitsjahre herabsinkt.

Ergänzen wir endlich unsere positiven Darlegungen noch durch eine kurze kritische Betrachtung der wichtigsten gegnerischen Einwendungen. Zwei derselben scheinen mir der Beachtung besonders wert. Eine geht dahin, daß die meisten Kapitalgüter ihrer Natur nach zum unmittelbaren Genusse ganz ungeeignet sind. Es koste daher nicht das mindeste Opfer, sie einem Genusse zu entziehen, zu dem sie ohnedies nicht tauglich sind, und es sei daher auch lächerlich, von der „Nichtverzehrung“ der Dampfmaschinen und Bodenmeliorationen, Dachziegel, Erzklumpen usw. wie von einem Akt der Ersparung oder Enthaltsamkeit zu reden [1]).

Mir scheint dies ein etwas wohlfeiles, aber sehr gutes Argument gegen Leute zu sein, welche die Ersparungstheorie oberflächlich oder falsch formulieren: allein gegen das Wesen der Theorie wird damit nichts bewiesen. Wer nämlich die Ersparungstheorie so plump verstehen wollte, als ob die fertigen Kapitalgüter in der Gestalt, in der sie jetzt liegen und stehen, „erspart“ werden müßten, der muß sich allerdings entgegenhalten lassen, daß man die eisernen Maschinen doch nicht hätte aufessen können [2]). Aber das ist gar nicht die Meinung der besonnenen Vertreter jener Theorie. Was sie behaupten, ist nur, daß ohne Ersparung Kapital nicht gebildet und vermehrt werden kann, daß die Ersparung eine ebenso unerläßliche Bedingung der Kapitalbildung ist als die Arbeit. Und das ist buchstäblich richtig. Freilich die Maschinen selbst hat man nicht erspart, sondern gebaut. Aber damit man sie bauen konnte, mußte man vorher die dazu nötigen Produktivkräfte dem Genußdienst der Gegenwart entzogen, also im eigentlichsten Wortsinne erspart haben [3]).

---

[1]) Besonders drastisch dargestellt von den Schriftstellern der sozialistischen Richtung, z. B. Lassalle, „Kapital und Arbeit“ S. 69ff., Rodbertus, „Das Kapital“ S. 271. In etwas abgeschwächter Form vertritt dieselbe Lehre auch Wagner, „Grundlegung“, 2. Ausg. S. 600, der zwischen Gütern unterscheidet, denen die Kapitaleigenschaft inhaerent, und solchen, denen sie nicht inhaerent ist. Erstere seien wenigstens „direkt“ kein Objekt der Ersparung. Ähnlich Kleinwächter, Schönbergsches Handbuch, 1. Aufl. S. 178.

[2]) Lassalle a. a. O.

[3]) In der zweiten Auflage des Schönbergschen Handbuches (S. 214) kommt auch Kleinwächter unserer Auffassung einen starken Schritt entgegen, indem er sie wenigstens für eine Hauptgruppe der Kapitalgüter, für die Produktionswerkzeuge billigt. Er läßt es gelten, daß die Herstellung von Produktionswerkzeugen „jedesmal bis zu einem gewissen Grad eine Verzichtleistung auf einen unmittelbaren Genuß involviere“, weil die Stoffe, die zur Herstellung von Produktionswerkzeugen benützt werden, auch zur Herstellung von irgend welchen Genußgütern hätten verwendet werden können; und es sei nichts dagegen einzuwenden, einen solchen Genußverzicht als Ersparung zu bezeichnen. Anders sei es dagegen mit Stoffen der Produktion. Diese, z. B. rohe Wolle, Steine und Kalk, könne man unmittelbar in keiner Weise genießen, also auch nicht ersparen, sie seien also wirtschaftlich nur als Arbeitsprodukt und gar nicht als Resultat der Sparsamkeit anzusehen. Kleinwächter ist hier nicht konsequent. Bei den Produktionswerkzeugen sieht er — ganz richtig — nicht darauf,

Vielleicht ist zur Schlichtung dieser Kontroverse die Bemerkung dienlich, daß man mit dem Begriff des Ersparens durchaus nicht notwendig die Vorstellung eines opfervollen und moralisch verdienstlichen Entsagens verknüpfen muß[1]). Das Ersparen kann opfervoll und verdienstlich sein, muß es aber durchaus nicht sein. Wer ein kleines Einkommen besitzt, wird allerdings nur unter empfindlicher Entbehrung und bei kräftiger Selbstbeherrschung von seinem Wenigen etwas zurücklegen können; wer dagegen eine Million Gulden Jahreseinkommen hat, und sich begnügt, eine halbe Million zu verzehren, während er die andere halbe Million kapitalisiert, braucht durchaus kein Entsagungsheld zu sein. Zur Kapitalbildung ist nun einfach die Tatsache einer Ersparung unerläßlich: ob mit oder ohne moralisches Opfer und Verdienst, ist für den Erfolg gleichgiltig. Und im Zusammenhange damit steht es, daß man die theoretische Wahrheit, daß „Ersparung" zur Kapitalbildung notwendig ist, durchaus nicht zu einer moralischen oder sozialpolitischen Rechtfertigung alles und jedes Kapitalzinsbezuges fruktifizieren kann und darf. Es liegt hier wieder ein Fall vor, in dem die von mir an einer anderen Stelle[2]) gerügte Verquickung des theoretischen und sozialpolitischen Zinsproblems eine Menge Unheil gestiftet hat. Eine Partei vermischte fälschlich die theoretische Erkenntnis, daß der Kapitalbildung eine Ersparung vorhergegangen sein muß, mit dem moralischen Urteil, daß der Kapitalzins durch „Entsagungsverdienste" gerechtfertigt sei; und die andere Partei, die ganz richtig erkannte, daß diese Rechtfertigung in solcher Allgemeinheit nicht zutreffend ist, ließ sich durch dieselbe Vermischung der Probleme verleiten, mit der falschen sozialpolitischen Folgerung auch die wahre theoretische Prämisse zu leugnen. Die gehörige Unterscheidung wird beiden Parteien zu ihrem Rechte verhelfen: gestehen wir an Rodbertus und Lassalle ohne weiteres zu, daß das Ersparen keine moralische Heldentat und daher auch kein ausreichender sozialpolitischer Rechtfertigungsgrund des Kapitalzinses zu sein braucht, aber fordern wir dafür die Anerkennung der theoretischen Wahrheit, daß eine objektive Ersparung zur Kapitalbildung allerdings erfordert wird.

Ein zweiter Einwand legt den Nachdruck darauf, daß man, um ein

---

ob man die fertigen Werkzeuge selbst hätte genießen können, sondern darauf, ob man durch die Mittel, aus denen man die Werkzeuge anfertigt, sich hätte einen Genuß verschaffen können; und weil dies der Fall ist, bejaht er die Frage nach der Ersparung. Wäre er diesem Gedankengange auch gegenüber den Stoffen der Produktion treu geblieben, so hätte er sehen müssen, daß man mit denselben Produktivkräften, mit denen man Steine für den Hausbau bricht, oder Kalk für Mörtel gewinnt, sich auch unmittelbare Genußmittel hätte verschaffen, z. B. Wild erjagen oder Fische fangen können, und daß daher auch hier aus ganz denselben Gründen und in ganz derselben Weise, wie bei den Werkzeugen, eine Ersparung ins Spiel kommt.

[1]) Vgl. oben S. 138.

[2]) „Gesch. und Kritik", 2. Aufl. S. 2ff. und 4. Aufl. S. 2ff.

Kapital ansammeln zu können, mehr erwerben muß, als man braucht, und will daraus folgern, daß es eigentlich die Produktivität der Arbeit und die Arbeitsamkeit sei, der man die Kapitalbildung verdanke, und nicht die Sparsamkeit. So führt Rodbertus eingehend aus, daß, wenn im Anfange der wirtschaftlichen Entwicklung ein „isolierter Wirt nicht Zeit hat, sich ein Werkzeug herzustellen, weil er immerfort von der Hand in den Mund leben muß", die Schuld lediglich an einer zu geringen Produktivität der Arbeit liege. Erhöht sich diese Produktivität später so weit, daß z. B. schon acht Arbeitsstunden zur Beschaffung des täglichen Lebensunterhaltes genügen, dann „behält er von der Arbeitszeit, die er bisher gänzlich auf die Beschaffung seiner Notdurft richten mußte, einen Teil für andere Arbeit übrig, und diese erübrigte Arbeit ist es, die er jetzt auf Herstellung eines Werkzeuges zu richten im Stande ist". Und aus dieser — sehr richtigen — Beobachtung zieht Rodbertus den Schluß, daß „nur die Steigerung der Produktivität der Arbeit, und kein Sparen, die Entstehung solches ersten Kapitales ermöglicht"[1]). Und noch kürzer und drastischer gibt Kleinwächter demselben Grundgedanken Ausdruck, wenn er sagt: „Wer einen Teil, etwa die Hälfte, seiner erworbenen Einkünfte zur Sparkasse trägt, ist einfach fleißig. Er könnte z. B. durch eine fünfstündige tägliche Arbeit seinen knappen Lebensunterhalt verdienen und etwa jeden Nachmittag seiner Erholung oder seinem Vergnügen widmen, statt dessen arbeitet der Mann täglich zehn Stunden und trägt, was er am Nachmittag erwirbt, regelmäßig zur Sparkasse"[2]).

Ich glaube, dieser Einwand ist sehr leicht zu entkräften. Es ist eben nicht richtig, daß jener Mann „einfach fleißig" ist. Er ist fleißig und sparsam. Wäre er einfach fleißig, so würde er den Ertrag der Nachmittagsarbeit samt dem Ertrage der Vormittagsarbeit alle Tage für unmittelbaren Lebensgenuß ausgeben. Daß er es nicht tut, kommt daher, daß er auch sparsam ist. Es soll sehr gern zugegeben werden, daß größere Arbeitsamkeit, deren Erträgnis den notwendigen Bedarf weit überschreitet, und daß ebenso größere Produktivität der Arbeit das Sparen sehr erleichtert, sowie endlich auch, daß ohne Erwerb ein Ersparen sowohl als eine Kapitalbildung schlechterdings unmöglich ist: allein es muß ebenso nachdrücklich die Anerkennung dafür gefordert werden, daß auch der größte Erwerb zu einer Kapitalbildung nicht führen kann, wenn nicht ein Teil des Erwerbs dem gegenwärtigen Genuß entzogen, d. i. erspart wird. Produktion und Ersparung bilden eben zwei gleich unentbehrliche Bedingungen der Kapitalbildung und nur durch dialektische Einseitigkeit, die freilich leider gerade in der Lehre vom Kapitale eine nur allzu

---

[1]) Das Kapital S. 242f.

[2]) Kleinwächter in der zweiten Aufl. des Schönbergschen Handbuches S. 215.

große Rolle gespielt hat, konnte die Mitwirkung einer derselben negiert werden [1]).

Gerate ich aber mit dieser Entscheidung nicht in Widerspruch mit dem im letzten Abschnitte so nachdrücklich verfochtenen Satze, daß alle Güter und daher auch die Kapitalgüter nur aus zwei Elementen, unter denen sich das Sparen nicht findet, nämlich aus Natur und Arbeit

---

[1]) Eine drastische Illustration zu diesen Worten kann man in den oben erwähnten Ausführungen von RODBERTUS finden. Noch auf S. 242 begnügt er sich, aus der Tatsache, daß man bei zu geringer Produktivität der Arbeit nicht sparen und kein Kapital bilden kann, den ganz richtigen Schluß zu ziehen, daß „notwendig noch ein anderes Moment als das Sparen ins Mittel treten muß", womit dem Sparen die richtige Stellung als ein für sich allein nicht zureichender, aber immerhin als ein Faktor der Kapitalbildung angewiesen wird. Erst auf S. 243 wird die Tatsache, daß auch ein gewisser Grad der Produktivität der Arbeit unerläßlich ist, dialektisch dahin übertrieben, daß nur die Steigerung der Produktivität und gar nicht das Sparen die Kapitalbildung ermöglicht. — Trotz dieser schon in der ersten Auflage vorgebrachten Darlegungen hält KLEINWÄCHTER auch noch in seinen neueren Äußerungen zur Sache (z. B. Lehrbuch der Nationalökonomie 1902 S. 136ff.) an dem hier kritisierten Standpunkt im Wesen fest und begnügt sich mit einigen, nach meinem Dafürhaltem unzureichenden Milderungen im textlichen Ausdruck. Ebenso wenig scheint mir eine dialektische Wendung befriedigen zu können, die sich GIDE für unser Problem zurechtgelegt hat. Er geht davon aus, daß jede Kapitalbildung einen Überschuß der erzeugten über die verzehrten Güter voraussetzt. Dieser Überschuß könne aber auf zweierlei Weise entstehen; entweder dadurch, daß „die Produktion die Bedürfnisse übersteigt", oder dadurch, daß die Verzehrung opfervoll (péniblement) „unter das Bedürfnis herabgedrückt wird". Nur auf den zweiten Fall würde der Name einer „Ersparung" passen; glücklicherweise sei aber der erste der weitaus häufigere und historisch sogar der einzige, der jemals zur Kapitalbildung geführt habe. (Principes, 9. Aufl., S. 134.) Ich glaube, GIDE hat hier eine vulgäre Redensart zu wörtlich genommen. Man führt in der Tat oft die Phrase im Munde, daß „die Produktion die Bedürfnisse übersteigt", aber niemals in demjenigen strengen und buchstäblichen Sinn, den diese Worte in der von GIDE aufgestellten Alternative erhalten. Daß die Produktion wirtschaftlicher Güter eine Reichlichkeit erlangt, welche buchstäblich die Bedürfnisse der wirtschaftenden Menschen übertreffen, allen Bedürfnissen volle Deckung bieten und darüber hinaus noch einen Überschuß lassen würde, ist praktisch ganz ausgeschlossen; die in solchem Überfluß vorhandenen Güter würden ja aufhören, wirtschaftliche Güter zu sein, und man würde aufhören, sie zu produzieren. Auch bei reichlichster Produktion können vielmehr die Leute, welche Kapitalien zurücklegen, ihre Bedürfnisse nicht bis zur letzten Neige befriedigen, und jede Rücklage geht auf Kosten irgend einer — wenn auch unwichtigen — Bedürfnisschicht, die wegen der Rücklage unbefriedigt bleiben muß. Alle tatsächliche Kapitalbildung erfolgt daher — im strikten Gegensatz zur Meinung GIDES — nach der zweiten Alternative, durch ein „Herabdrücken der Verzehrung unter das Bedürfnis" mit bloßen Unterschieden im Grade der Wichtigkeit derjenigen Bedürfnisse, die durch jenes Herabdrücken um ihre momentane Befriedigung kommen. Auf das „péniblement", auf das Dasein oder die Größe eines „Opfers" kommt es aber, wie schon mehrfach bemerkt, für die objektive Tatsache des Ersparens überhaupt nicht an: Das Ersparen ist viel öfter das Ergebnis eines klugen wirtschaftlichen Nutzkalküls, als einer Neigung Opfer zu bringen; und das nicht bloß bei reichen, sondern auch bei armen Sparern!

hervorgehen[1])? — Gewiß nicht. Es fällt mir nicht ein, so wie dies Senior seinerzeit getan hat[2]), aus der Ersparung einen dritten Produktionsfaktor neben Natur und Arbeit konstituieren zu wollen. Sie steht nicht neben diesen Faktoren, sondern im Hintergrunde hinter ihnen. Sie teilt sich nicht mit ihnen in das zu leistende Produktionswerk, so daß sie irgend einen Teil desselben aus Eigenem bestritte, sondern sie bewirkt nur, daß die Produktivkräfte Natur und Arbeit, die jedenfalls das ganze Produktionswerk allein bestreiten müssen, sich gerade auf dieses und kein anderes Produktionsziel, auf die Erzeugung von Kapitalgütern und nicht von Genußgütern richten. Sie hat mit einem Worte ihren Platz nicht unter den Mitteln der Produktion, sondern unter den Motiven, die über die Richtung der Produktion entscheiden; und darum kann auch der Satz, daß Natur und Arbeit die einzigen wahren Produktivkräfte sind, ganz gut neben der weiteren Behauptung bestehen, daß, wenn Kapital entstehen soll, vorher gewisse psychische Dispositionen vorhanden sein müssen, durch welche auf einen Teil des erreichbaren augenblicklichen Lebensgenusses verzichtet, oder eine „Ersparung" beschlossen wird.

Die Ersparung, wendet man wohl noch ein, sei ein „Nichtverzehren", also etwas rein Negatives: eine reine Negation könne aber gar nichts hervorbringen[3]). Ich glaube, daß aus diesem Argument mehr Dialektik als Wahrheit spricht. Ist es denn überhaupt richtig, daß das Ersparen etwas rein Negatives ist? Wie kommt es denn, daß, obwohl doch nichts leichter ist als ein „reines Unterlassen", so vielen Menschen das Ersparen so ungemein schwer und sauer wird? In Wahrheit ist das Ersparen ein seelisches Handeln, und zwar oft — nicht immer — ein recht mühsames seelisches Handeln, das erst aus langen Überlegungen und Kämpfen zwischen widerstreitenden Motiven hervorgeht. Ein Produktionsakt wird dadurch freilich nicht ausgeübt, und insofern haben die Vertreter des obigen dialektischen Argumentes am Ende ganz recht, wenn sie dasselbe denjenigen Theoretikern entgegenhalten, die die Ersparung durchaus zu

[1]) Ein analoges Bedenken hat schon der alte Lauderdale gegen die Ersparungstheorie geäußert; „Inquiry" 207f., 272.

[2]) „Political Economy" 3. Aufl. p. 57ff., wo drei große „Agents" oder „Instruments of Production" unterschieden werden: „Labour", „natural agents" und „abstinence".

[3]) Marx „„Das Kapital" I, 2. Aufl. S. 619 in der Note: „Der Vulgärökonom hat nie die einfache Reflexion angestellt, daß jede menschliche Handlung als „Enthaltung" von ihrem Gegenteil aufgefaßt werden kann. Essen ist Enthaltung von Fasten, Gehen Enthaltung von Stehen, Arbeiten Enthaltung von Faullenzen, Faullenzen Enthaltung von Arbeiten etc. Die Herren täten wohl, einmal nachzudenken über Spinozas: Determinatio est negatio." Gide, „Principes d'Éc. Pol." p. 168: „Un acte purement negatif, une abstention ne saurait produire quoi que ce soit . . . Sans doute on peut dire que si ces richesses avaient été consommées au fur et à mesure qu'elles ont pris naissance, elles n'existeraient pas à cette heure, et qu'en conséquence l'épargne les a fait naître une seconde fois. Mais à ce compte, il faudrait dire qu'on produit une chose toutes les fois qu'on s'abstient d'y toucher et la non destruction devrait être classée parmi les causes de la production, ce qui serait une singulière logique."

einem dritten Produktionsfaktor stempeln wollen. Wohl aber genügt ein solches bloß seelisches Handeln, um diejenige Rolle wirksam auszufüllen, die wir der Ersparung im Kapitalbildungsprozesse zugewiesen haben: nämlich einen Einfluß auszuüben auf die Richtung der Produktion.

Mag es übrigens mit der „reinen Negation" bestellt sein wie es will: auf keinen Fall dürfen wir uns durch dialektische Bedenken abhalten lassen, wichtige wissenschaftliche Tatsachen festzustellen. Und eine solche wichtige Tatsache, die gerade deshalb, weil sie bestritten worden ist, nur desto nachdrücklicher hervorgehoben werden muß, ist es, daß der Fortschritt der Kapitalbildung in einem kausalen Zusammenhange mit der Ausdehnung der Genußansprüche steht, welche die Einzelnen und die ganzen Völker an den Augenblick stellen. Wer — sei es ein Einzelner oder ein Volk — die Genußansprüche des Augenblickes soweit ausdehnt, daß er das ganze Maß an Lebensgenuß, das ihm durch sein Einkommen für die laufende Periode ermöglicht wird, in der laufenden Periode auch wirklich erschöpft, der kann weder Kapital neu bilden, noch das vorhandene vermehren: und diese Tatsache findet ihren sprachlich richtigen und für jeden, der nicht Verfänglichkeiten künstlich hineindeutelt, auch unverfänglichen Ausdruck in dem Satze, daß Ersparung eine unentbehrliche Bedingung der Kapitalbildung ist [1]).

Mit dem so schwer errungenen Bescheid, daß das Kapital durch Ersparung und produktive Widmung des Ersparten entsteht, ist indes noch immer erst eine halbe Antwort auf die Frage nach der Kapitalbildung gegeben. Denn man muß sofort weiter fragen: wovon hängt es denn ab, ob die Leute ersparen und Zwischenprodukte erzeugen können, erzeugen wollen und wirklich erzeugen? Genau genommen ist diese zweite Frage die wichtigere: sie zielt die auf treibenden, wirkenden Kräfte, während das Vorangegangene nur erst die äußeren Formen des Vorganges der Kapitalbildung dargelegt hat.

Die allgemeinste, aber freilich in dieser Allgemeinheit noch unzulängliche Antwort lautet: Die Leute handeln unter der Direktive des Güterwerts. Ich berühre hiermit ein Thema, das zu wichtig und zu schwierig ist, um sich bloß im Vorübergehen besprechen zu lassen. Zudem ist die Theorie vom Güterwerte berufen, das Fundament für die Lösung der Hauptaufgabe dieses Werkes, für die Erklärung des Kapitalzinses zu liefern. Ich breche daher die Theorie der Kapitalbildung hier ab, um an einer gelegenen Stelle des IV. Buches noch einmal kurz auf sie zurückzukommen und ihr den noch fehlenden inneren Abschluß zu geben.

[1]) Ich will nicht a priori in Abrede stellen, daß es vielleicht gelingen kann, einzelne subtile Beispiele zu ersinnen, in denen Kapital (u. z. Sozialkapital) ohne eigentliche „Ersparung" entsteht: aber um so fester halte ich an dem Satze fest, daß an der unendlich überwiegenden Hauptmasse der volkswirtschaftlichen Kapitalbildung die „Ersparung" in der von mir gekennzeichneten Weise beteiligt ist.

III. Buch.

Wert und Preis.

I. Abschnitt.

Der Wert[1]).

I.

Die beiden Wertbegriffe.

Der Begriff des Wertes gehört nicht der Wirtschaftswissenschaft allein an. Wir vergeben jene eigentümliche Art von Anerkennung, die wir als Wertschätzung bezeichnen, auf den verschiedensten Lebensgebieten. Wir sprechen vom Werte der Tugend, des Lebens, der Gesundheit oder vom künstlerischen oder literarischen Werte einer Geistesschöpfung nicht minder als vom Werte einer Ware oder eines Grundstückes. Den letzten gemeinsamen Wurzeln dieser Anerkennung nachzuspüren, ist Aufgabe der Psychologie. Für unsere Zwecke genügt es, einen bestimmten Zweig der Wertschätzungen weiter zu verfolgen.

---

[1]) Meine Ansichten über den Güterwert habe ich zuerst in den im Jahre 1886 erschienenen „Grundzügen der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts“ in Conrads Jahrbüchern für Nat. Ök. und Statistik N. F. Bd. XIII, S. 1—82 und 477—541 niedergelegt. In die beiden ersten Auflagen der „Positiven Theorie“ nahm ich einen den speziellen Bedürfnissen der Kapitalstheorie angepaßten stark gekürzten Auszug aus jener älteren Schrift auf. In der dritten Auflage habe ich diesen Auszug nicht unwesentlich erweitert, teils über direkten Wunsch ausländischer wissenschaftlicher Freunde, welche gewisse, in den „Grundzügen“ enthaltene Ausführungen auch in meinem bequemer zugänglichen Hauptwerke nicht missen wollten, teils, weil ich die Erfahrung machen mußte, daß manche Weglassungen zu einem gänzlichen Übersehen des nicht ausdrücklich Wiederholten und in weiterer Folge zu allerlei störenden Mißverständnissen Anlaß boten. Selbstverständlich habe ich, wiewohl ich nicht bloß an den Grundgedanken, sondern vielfach auch an dem Wortlaut meiner ersten Schrift unverändert festhalten konnte, mich überall, wo es mir nötig schien, um eine zeitgemäße Revision und um einen volleren systematischen Aufbau meiner Lehre bemüht. Auch der Gang der seitherigen Literaturentwicklung nötigte zu allerhand neuen Zusätzen, von denen ich allerdings nur einen Teil dem Text der „Positiven Theorie“ einverleibte, einen anderen — größeren — Teil dagegen besonderen „Exkursen“ überwies. Für manche, insbesondere dogmengeschichtliche Ausführungen muß ich allerdings auch etzt noch die sich hiefür interessierenden Leser auf meine älteste Darstellung in Conrads Jahrbüchern verweisen.

Zwischen den Gegenständen unserer Wertschätzung besteht nämlich ein durchgreifender Unterschied. Gewisse Gegenstände halten wir um ihrer selbst willen wert: sie besitzen, wie moderne Psychologen es nennen [1]), Eigenwert; andere Gegenstände halten wir dagegen nur als Mittel für einen außerhalb ihrer liegenden Zweck wert: sie besitzen nur „Wirkungswert". Der wirtschaftliche Wert gehört vollständig diesem letzteren Gebiete an. Wir schätzen und lieben — den Fall sinnlosen Geizes etwa ausgenommen — die Güter nicht um ihrer selbst willen, sondern wegen der Förderung, die wir von ihnen für unsere Zwecke erwarten. Alle Güterschätzung ist nichts als ein Widerschein einer ursprünglicheren Schätzung, die wir den Lebens- und Wohlfahrtszwecken entgegenbringen, zu deren Erreichung die Güter uns dienen.

Aller Güterwert knüpft also in letzter Linie an den Menschen und seine Zwecke an. Aber in der Art der Zweckbeziehungen, die uns sprachüblich zur Aussage des Wertes von Gütern veranlassen, zeigt sich eine tiefgehende Verschiedenheit. Auf sie gründet sich die üblich gewordene Unterscheidung zwischen Wert im subjektiven und Wert im objektiven Sinn. Wert im subjektiven Sinne ist die Bedeutung, die ein Gut oder eine Gütermenge für die Wohlfahrtszwecke — dieses Wort im weiten Sinne verstanden — eines bestimmten Subjektes besitzt. In diesem Sinne werde ich von einem Gute aussagen, daß es für mich Wert hat, wenn ich erkenne, daß meine Wohlfahrt mit ihm in der Art verknüpft ist, daß mir sein Besitz eine Bedürfnisbefriedigung, einen Genuß, eine Annehmlichkeit verschafft oder ein Leid erspart, die ich, wenn ich jenes Gut nicht besäße, hätte entbehren, beziehungsweise erdulden müssen. Das Dasein des Gutes bedeutet in diesem Falle für mich einen Gewinn, sein Verlust eine Einbuße an Lebenswohlfahrt, es ist für mich wichtig, es hat für mich Wert.

Wert im objektiven Sinne ist dagegen die in unserem Urteil anerkannte Tüchtigkeit eines Gutes zur Herbeiführung irgend eines bestimmten äußeren, objektiven Erfolges. Wenn wir einem Gute Wert in diesem Sinne zuerkennen, beschränken wir uns auf die Würdigung des Verhältnisses, das zwischen dem Gute und der Erreichung irgend eines einzelnen, objektiven Zweckes oder Erfolges besteht, ohne in unser Urteil auch noch die Würdigung des Ranges einzubeziehen, welcher jenem Einzelzwecke selbst im Kreise der Lebensinteressen eines bestimmten Subjektes zukommt; wir unterlassen es, gewissermaßen den Effekt, den das Gut in technischer Beziehung ausübt, auf das Wohl oder Wehe eines bestimmten Subjektes zu projizieren. In diesem Sinne sprechen wir z. B. dem Holze und der Kohle je nach dem verschieden starken Erwärmungseffekte, der mit einer Mengeneinheit dieser Güter zu erzielen ist, einen größeren

[1]) Zuerst Ehrenfels, „Werttheorie und Ethik" in Avenarius' Vierteljahrsschrift für wissenschaftliche Psychologie, Jahrg. 1893, S. 76ff.

oder kleineren Heizwert, den verschiedenen Nahrungsmitteln einen objektiven Nährwert, den Dungmitteln einen Dungwert, den Schiffen einer Kriegsmarine „Gefechtswert“ u. dgl. zu. In allen diesen Ausdrucksweisen ist aus dem Begriffe des „Wertes“ jede Beziehung auf das Wohl oder Wehe eines Subjektes verbannt. Wenn wir aussagen, daß das Buchenholz einen höheren Heizwert hat als das Fichtenholz, so wird hierin lediglich die rein objektive, gleichsam „mechanische“ Tatsache zum Ausdruck gebracht, daß man mit einer bestimmten Gewichtsmenge Buchenholz einen größeren Erwärmungseffekt zu erzielen im Stande ist, als mit einer gleichen Menge von Fichtenholz.

Die tiefgehende Wesensverschiedenheit der beiderlei Werturteile und der Tatbestände, an die sie sich knüpfen, offenbart sich unter Anderem drastisch daran, daß objektiver und subjektiver Wert der Güter weder in ihrer Größe, noch sogar in ihrem Dasein zusammenzustimmen brauchen. Bei gleichem objektivem Heizwerte, den z. B. zwei Raummeter Buchenholz besitzen, mag einer derselben, welcher den einzigen und wegen Mangels an Geld unersetzlichen Vorrat armer Leute in einem strengen Winter bildet, eine ungleich höhere subjektive Bedeutung für deren Bedürfnisbefriedigung besitzen, als ein anderer gleicher Raummeter im Besitze eines Millionärs für diesen hat; und wo Holz noch in vollem Überfluß als „freies Gut“ zu haben ist, mag es trotz seines unveränderten „objektiven Heizwertes“ sogar überhaupt keinen subjektiven Wohlfahrtswert besitzen.

Vom objektiven Wert lassen sich so viele Arten unterscheiden, als es Arten von konkreten Zwecken oder äußeren Erfolgen gibt, auf die man sich beziehen will. An den meisten von ihnen wird die Wirtschaftswissenschaft nur wenig oder gar kein Interesse nehmen. Der beispielsweise genannte „Gefechtswert“ der Kriegsschiffe hat mit nationalökonomischen Problemen wohl gar nichts, der „Nähr“- oder der „Heizwert“ nur recht indirekt zu schaffen. Es ist weder das Amt unserer Wissenschaft, für den Heizwert des Holzes z. B. eine Erklärung zu bieten, noch hat sie Anlaß, sich zur Erklärung anderer volkswirtschaftlicher Erscheinungen auf ihn anders oder stärker zu stützen, als sie dies rücksichtlich jeder ersten besten anderen physikalischen oder technischen Tatsache tut. Ich habe alle jene Beispiele eigentlich nur zu Illustrationszwecken genannt, um durch sie die ganz nahe verwandte Natur eines bestimmten anderen Gliedes der objektiven Werte in helleres Licht zu setzen, welches für die Nationalökonomie allerdings eine ganz hervorragende Wichtigkeit besitzt: es ist dies der objektive Tauschwert der Güter. Hierunter ist zu verstehen die objektive Geltung der Güter im Tausch, oder, mit anderen Worten, die auf den gegebenen tatsächlichen Verhältnissen beruhende Befähigung derselben, im Tauschverkehr eine bestimmte Menge anderer Güter als Gegengabe zu verschaffen. In diesem Sinne sagen wir von

einem Hause, daß es 100000 Gulden, von einem Pferde, daß es 500 Gulden „wert“ sei, wenn man im Austausch für das erstere 100000 Gulden, für das letztere 500 Gulden erlangen kann. Wir sagen damit geradeso wie mit den verwandten Urteilen über den Heizwert u. dgl. noch gar nichts über den Einfluß aus, den jene Güter auf die Wohlfahrt irgend welcher Subjekte ausüben mögen, sondern beschränken uns auf den Ausdruck der rein objektiven Tatsache, daß für ein Gut eine gewisse Menge anderer Güter im Austausch zu haben ist.

Jeder der beiden Begriffe, an welche die eingebürgerte Sprachübung den Namen des Wertes doppelsinnig verleiht, ist berufen, in der ökonomischen Theorie eine hervorragend wichtige Rolle zu spielen: der objektive Tauschwert vornehmlich unter ihren Erklärungszielen, der subjektive Wert unter ihren Erklärungswerkzeugen. Insoferne nämlich im subjektiven Wert die praktische Bedeutung sich ausspricht, welche die Güter, mit denen wir im Wirtschaftsleben zu tun haben, unter den jeweils gegebenen Verhältnissen für unsere Lebens- und Wohlfahrtszwecke besitzen, kann es nicht fehlen, daß er im weitesten Umfang auch zur Richtschnur für unser praktisches Verhalten gegenüber den Gütern wird. Auf ihn bezieht sich vornehmlich das Wort Neumanns, daß der Wert „den eigentlichen Kern- und Angelpunkt des gesamten Wirtschaftsgetriebes“ bildet; und in demselben Sinne habe ich ihn einmal „den Kompaß und das universelle Zwischenmotiv unserer Wirtschaftshandlungen“ genannt. Und entsprechend dem großen Anteil, den er an der Orientierung und Lenkung unserer Wirtschaftshandlungen nimmt, hat er auch eine hervorragend große Rolle in der wissenschaftlichen Erklärung unserer Handlungen zu spielen: in der Nuance des „subjektiven Wertes“ ist der Wert einer der wichtigsten und fruchtbarsten Grundbegriffe der Wirtschaftswissenschaft.

Dem objektiven Tauschwert ist zu allen Zeiten von der ökonomischen Theorie sein volles Recht geworden. Die Gesetze zu erforschen, welche die Austauschverhältnisse der Güter beherrschen, wurde zu allen Zeiten für eine der vornehmsten, und bisweilen — ich erinnere an den Vorschlag, für unsere Disziplin den Namen „Katallaktik“, Tauschwissenschaft, in Gebrauch zu setzen — übertreibend sogar für die Hauptaufgabe unserer Wissenschaft gehalten. Der subjektive Wert hat dagegen erst sehr spät den ihm gebührenden Platz errungen. Zwar darauf, daß ein doppelter Sinn sich an den Namen Wert knüpft, war man ebenfalls schon von altersher aufmerksam gewesen. Aber man glaubte jenen Doppelsinn schon durch die von einem ganz anderen und viel weniger tiefgreifenden Einteilungsgrunde hergeholte Unterscheidung von Gebrauchs- und Tauschwert vollständig auszuschöpfen. Der sogenannte Gebrauchswert war indes nur ein unvollkommener Vertreter desjenigen Begriffes, den wir heute als subjektiven Wert bezeichnen, und erfuhr dabei überdies ge-

wisse unzutreffende Erläuterungen, die ihn vom subjektiven Wert noch mehr abdrängten. Kein Wunder, daß er der Theorie auch nicht die Dienste des letzteren zu leisten vermochte. Man wußte mit ihm nicht viel anzufangen und vernachlässigte ihn fast gänzlich. Man gab sich weder um die tiefere Erforschung seines Wesens Mühe, noch bediente man sich seiner Hilfe bei der Erfüllung der anderweitigen Forschungsaufgaben; man ließ ihn gleichsam, nachdem man ihn im Begriffsverzeichnisse genannt hatte, wie einen unbeschäftigten Statisten in einer Ecke des Lehrgebäudes stehen. Erst der neuesten Forschung war es beschieden, in dem unbeachteten Statisten den Träger eines der wichtigsten volkswirtschaftlichen Begriffe und zugleich den Gegenstand einer Reihe der merkwürdigsten Gesetze zu entdecken; Gesetze, deren Tragweite weit über den Rahmen der Werttheorie hinausreicht, und auf die fast jede theoretische Erklärung in unserer Wissenschaft als auf ihre Wurzel und ihren Ausgangspunkt zurückleitet.

Der volkswirtschaftlichen Werttheorie fällt nun die doppelte Aufgabe zu, einerseits die Gesetze des subjektiven Wertes, andererseits jene des objektiven Tauschwertes — als des nationalökonomisch weitaus wichtigsten Gliedes der objektiven Werte — zu entwickeln. Die erste Hälfte dieser Doppelaufgabe soll im jetzigen, die zweite im nächstfolgenden Abschnitt erfüllt werden, der die Theorie des Preises zum Gegenstande haben wird. Zwar sind die Begriffe „Preis“ und „Tauschwert“ keineswegs identisch. Der Tauschwert ist die Fähigkeit eines Gutes, im Austausch ein Quantum anderer Güter zu erlangen, der Preis ist dieses Güterquantum selbst. Wohl aber fallen die Gesetze beider zusammen. Denn indem uns das Gesetz der Güterpreise aufklärt, daß und warum ein Gut einen gewissen Preis wirklich erlangt, gibt es uns von selbst auch die Aufklärung, daß und warum jenes fähig ist, einen bestimmten Preis zu erlangen. Das Gesetz der Preise enthält das Gesetz des Tauschwertes in sich.

Unter welchen Namen übrigens die Wissenschaft jener Zweiteilung der „Werterscheinungen“ und der Erklärungsaufgaben gerecht werden will, ist, woferne nur die Unterscheidung selbst zutreffend durchgeführt wird, schließlich eine Frage von untergeordneter, bloß terminologischer Bedeutung. Die Namen subjektiver und objektiver Wert, die ich unter teilweiser Umdeutung eines von Neumann aufgestellten Begriffspaares seinerzeit für unsere Einteilung vorschlug und die seither in sehr weiten Kreisen Aufnahme fanden, scheinen mir den einzigen Fehler zu haben, daß sie etwas „akademisch“ klingen und nicht recht volkstümlich werden können. Einen zugleich volkstümlichen und die Unterscheidung genau deckenden Namen habe ich indes leider nicht finden können. Die Namen Gebrauchs- und Tauschwert, mit welchen einzelne Schriftsteller noch immer das Auslangen finden zu können glauben, fußen auf einem

anderen Einteilungsgrund und passen für unsere Unterscheidung gar nicht, was unter anderem daraus erhellt, daß es auch einen „subjektiven Tauschwert“ gibt (siehe den folgenden Unterabschnitt V). Ganz unlängst hat Wieser den sehr bestechenden Vorschlag gemacht, den subjektiven Wert als persönlichen, und den objektiven Tauschwert als volkswirtschaftlichen Wert zu bezeichnen[1]). An und für sich hätte ich gegen die erste Hälfte dieses Vorschlages gar nichts, und gegen die zweite nichts Entscheidendes einzuwenden. Aber Wiesers Terminologie stellt keine Einteilung vor, weil sie nicht den ganzen, durch die Einteilung zu erschöpfenden Raum ausfüllt. Denn der objektive Tauschwert, für welchen allein Wieser den Alternativnamen des „volkswirtschaftlichen Wertes“ in Vorschlag bringt (a. a. O. S. 500), ist zwar sicherlich das wichtigste, aber schließlich doch nur eines aus ziemlich vielen Gliedern einer ganzen Kette objektiver Werte, von denen auch manche andere, wie z. B. der „objektive Ertragswert“, „Produktionswert“ u. dgl. die Wirtschaftswissenschaft interessieren und daher ebenfalls beachtenswerte Arten des wirtschaftlichen Wertes darstellen. Wiesers Terminologie würde daher die weitergehende, erschöpfende Einteilung in subjektiven und objektiven Wert doch nicht überflüssig machen, sondern im besten Falle nur innerhalb derselben gute synonyme Bezeichnungen für die zwei wichtigsten unter den von jener Einteilung umspannten Erscheinungsgruppen liefern.

Außerdem aber scheint sich mir an die Bezeichnung des objektiven Tauschwertes als volkswirtschaftlichen Wertes immer in einem gewissen Grade die Gefahr einer irreleitenden Vorstellung zu knüpfen; der Vorstellung nämlich, als ob den volkswirtschaftlichen Wert vom persönlichen Wert nichts anderes unterschiede als der erweiterte Kreis, von welchem und für welchen ein — sonst gleichartiges — Bewertungsurteil gefällt werde; als ob etwa der volkswirtschaftliche Wert eine ähnliche Bedeutung eines Gutes für die gesamte in der Volkswirtschaft verbundene Gesellschaft zum Inhalt habe, wie sie der subjektive oder persönliche Wert für die Lebenszwecke einzelner Personen zum Ausdruck bringt. Dies wäre ganz irrig; und darum habe ich mich zu einer Zeit, in welcher eben diese irrige Vorstellung noch die vorherrschende und darum zu bekämpfen war, mit großer Entschiedenheit gegen den Namen „volkswirtschaftlicher Wert“ ausgesprochen (in meinen „Grundzügen“ S. 478). Seither haben freilich zutreffendere Anschauungen über die Natur der Werterscheinungen die Oberhand gewonnen und im Zusammenhang damit ist auch die Gefahr der Mißleitung durch einen verfänglichen Namen wesentlich geringer geworden. Immerhin aber ist diese Gefahr auch heute noch nicht ganz geschwunden, und darum würde ich, obschon

[1]) Der Geldwert und seine Veränderungen, Referat für die Generalversammlung des Vereins für Sozialpolitik 1909, 132. Band der Vereinsschriften, S. 498ff.

ich das daraus abgeleitete Bedenken nicht mehr für so entscheidend halte wie vor 25 Jahren, einer Entwicklung der Nomenklatur den Vorzug geben, welche die gut eingelebten und ganz unverfänglichen Namen des subjektiven und objektiven Wertes nicht neuerdings ins Schwanken bringt.

Es ist schließlich auch noch die Frage aufgeworfen worden, ob die oben definierten Begriffe des subjektiven und objektiven Wertes als zwei voneinander völlig unabhängige, inhaltlich fremde Begriffe, also gewissermaßen als reine „Namensvettern", oder aber als Unterarten eines über ihnen zu konstruierenden allgemeineren, einheitlichen Wertbegriffes zu betrachten seien. Ich möchte diese Frage, ohne ihr eine erhebliche sachliche Bedeutung beizumessen, eher im letzteren Sinne, zu Gunsten eines einheitlichen Wertbegriffes, beantworten[1]). Mir scheint nämlich die Sache so zu liegen, daß sich allerdings gewisse Gemeinsamkeiten auffinden lassen, wenn sie auch freilich nicht sehr tiefgehend sind und mehr nur im Äußerlichen liegen. Es scheint mir nun nichts im Wege zu stehen, auch auf dürftige gemeinsame Erscheinungsmerkmale eine allgemeine Definition zu bauen; nur wird diese dann selbst entsprechend dürftig geraten und sich auf etwas weitmaschige oder dehnsame Begriffsmerkmale aufstützen müssen. Wenn es sich um die Formaldefinition eines einheitlichen wirtschaftlichen Wertes handelt, wird man etwa auf die Fassung „Geltung der Güter im Wirtschaftsleben" oder „Maß der Dinge in der Wirtschaft" (Wieser) kommen. Beim ersten Versuch, diese vagen Begriffsmerkmale zu erläutern, wird aber freilich offenbar werden, daß es sich hier und dort um eine „Geltung" recht verschiedener Art, die aus einem recht verschiedenen Tatbestand hervorgeht, kurz, daß es sich um zwei in ihrem Wesen doch recht stark differenzierte Erscheinungsgruppen handelt. — Daß die der einen Erscheinungsgruppe angehörigen Tatsachen einen kausalen Einfluß auf die der zweiten Erscheinungsgruppe angehörigen Tatsachen nehmen, daß z. B., wie wir später sehen werden, die subjektiven Wertschätzungen in ausschlaggebender Weise die Gestaltung des objektiven Tauschwertes beeinflussen, gehört auf ein ganz anderes Blatt und hat mit der Frage, ob sich beide Erscheinungsgruppen unter einen einheitlichen Begriff zusammenfassen lassen, natürlich gar nichts zu tun; geradeso wenig, als etwa die Tatsache, daß der Regen das Leben und die Entwicklung der Pflanzen kausal beeinflußt, irgend einen Titel dafür gibt, den „Regen" und die „Pflanzen" in einen übergeordneten gemeinsamen Begriff zusammenzufassen[2]).

---

[1]) Anders hatte ich im Anschluß an Neumann früher in den „Grundzügen" (S. 6) geurteilt.

[2]) Die Grundlagen der modernen Werttheorie sind bekanntlich durch die hierin kongenialen Arbeiten von C. Menger, Jevons und Walras geschaffen worden. Unter ihnen nimmt durch Klarheit und Vollständigkeit die Darstellung Mengers den ersten Platz ein. Zwanzig Jahre vorher waren einige der wichtigsten Grundgedanken schon

II.

Wesen und Ursprung des subjektiven Wertes.

Allen Gütern ohne Ausnahme ist — schon nach dem Begriffe des Gutes — eine gewisse Beziehung zur menschlichen Wohlfahrt eigen. Es gibt indeß zwei wesentlich verschiedene Stufen der Wohlfahrtsbeziehung. Die niedrigere liegt dann vor, wenn ein Gut überhaupt die Fähigkeit hat, der menschlichen Wohlfahrt zu dienen. Dagegen erheischt die höhere Stufe, daß ein Gut nicht bloß taugliche Ursache, sondern zugleich auch unentbehrliche Bedingung eines Wohlfahrtserfolges sei, so daß mit dem Besitz oder Verlust des Gutes irgend ein Lebensgenuß steht und fällt [1]). Reich und feinfühlig, wie unsere Sprache ist, hat sie für jede der beiden Stufen eine besondere Bezeichnung ausgebildet. Die niedrigere Stufe nennt sie Nützlichkeit, die höhere Wert.

Der Unterschied besteht. Suchen wir ihn so deutlich zu machen, als es seiner grundlegenden Wichtigkeit für die gesamte Werttheorie entspricht.

Ein Mann sitzt an einer reichlich sprudelnden Quelle guten Trinkwassers. Er hat seinen Becher angefüllt, und Wasser genug, um hundert andere Becher zu füllen, quillt in jeder Minute an ihm vorüber. Und nun denken wir uns einen anderen Mann, der in der Wüste reist. Eine lange Tagereise durch glühenden Wüstensand trennt ihn noch von der nächsten Oase, und er besitzt nur noch einen einzigen, den letzten Becher Wassers. Welche Beziehung besteht hier und dort zwischen dem Becher Wassers und der Wohlfahrt seines Besitzers?

Daß die Beziehung eine sehr ungleiche ist, ist auf den ersten Blick

---

durch Gossen in seinem merkwürdigen Buche über die „Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln" (Braunschweig 1854) ausgesprochen worden. Sie gerieten indeß ebenso wie dieses Buch selbst in unverdiente völlige Verschollenheit und mußten durch die oben genannten Forscher von neuem originell entdeckt werden. Daß dies fast gleichzeitig durch drei verschiedene Forscher geschah, die drei verschiedenen Nationen angehörten und in ihrer Entdeckung von einander völlig unabhängig waren, ist ein äußerst merkwürdiges Zusammentreffen, das zugleich eine nicht geringe Bürgschaft für die Richtigkeit der übereinstimmend, wenn auch in verschiedenen Graden der Vollkommenheit aufgefundenen Grundlehren gibt. Seither haben diese eine bemerkenswerte Ausbildung und große Verbreitung erlangt.

[1]) Die hier und im Folgenden oft benützten, in diesem Zusammenhange übrigens althergebrachten Ausdrücke „Wohlfahrt", „Genuß", „Lust", „Leid" u. dgl. sind neuestens mehrfach der Auslegung begegnet, als ob sie als Bekenntnis zu einer rein hedonistischen oder utilitarischen Auffassung der psychologischen zu deuten seien. Ich will zu allem Anfang bemerken, daß dies nicht der Fall ist, und behalte mir vor, später noch ausdrücklich zu erläutern, warum und in welchem Sinne mir die Benützung jener Terminologie gestattet erscheint, auch wenn man die Frage, ob eine rein hedonistische Erklärung der menschlichen Handlungen richtig ist, offen läßt.

zu erkennen; aber worauf beruht der Unterschied? Einfach darauf, daß im ersten Fall nur die niedrigere Stufe der Wohlfahrtsbeziehung, die der Nützlichkeit allein, im zweiten Fall nebstdem auch die höhere Stufe derselben gegeben ist. Nützlich, das ist fähig, ein Bedürfnis zu befriedigen, ist der Becher Wassers im ersten Falle geradeso wie im zweiten. Auch genau im gleichen Grade. Denn offenbar werden die erquickenden Eigenschaften, auf denen seine Fähigkeit zur Durstlöschung beruht, seine Kühle, Schmackhaftigkeit usw., weder im mindesten dadurch geschwächt, daß zufällig andere Becher dieselben Eigenschaften gleichfalls besitzen, noch können sie im andern Fall im mindesten dadurch gesteigert werden, daß zufällig anderes Wasser nicht zur Hand ist. Dagegen unterscheiden sich beide Fälle sehr wesentlich in Bezug auf das Vorhandensein der zweiten, qualifizierten Stufe der Wohlfahrtsbeziehung. Sehen wir auf den ersten Fall, so müssen wir uns sagen, daß der Besitz des Bechers Wassers dem Manne unseres Beispieles nicht eine einzige Bedürfnisbefriedigung mehr, und sein Verlust nicht eine einzige Bedürfnisbefriedigung weniger zugänglich macht, als er sie außerdem sich hätte auch verschaffen können. Hat er jenen Becher Wassers, so kann er sich mit ihm den Durst löschen; hat er ihn nicht — nun, so wird er sich seinen Durst ganz ebenso gut mit einem der hundert anderen Becher löschen, die die reichliche Quelle ihm in jeder Minute zur freien Verfügung stellt. Er mag also, wenn er will, jenen Becher, indem er sich gerade mit ihm den Durst stillt, zur Ursache seiner Befriedigung machen, eine unentbehrliche Bedingung der letzteren ist er auf keinen Fall: er ist für seine Wohlfahrt entbehrlich, belanglos, gleichgiltig.

Ganz anders im zweiten Fall. Hier müssen wir uns sagen, daß, wenn unser Wüstenreisender jenen einen letzten Becher nicht hätte, er sich seinen Durst überhaupt nicht mehr löschen könnte, daß er die Qualen des Durstes ungestillt ertragen, vielleicht wohl gar ihnen erliegen müßte. Hier erblicken wir also im Becher Wassers nicht bloß eine taugliche Ursache, sondern auch die unentbehrliche Bedingung, die *conditio sine qua non* eines Wohlfahrtserfolges: er ist erheblich, wichtig, er besitzt Bedeutung für seine Wohlfahrt.

Ich behaupte nun nicht zu viel, wenn ich die eben geschilderte Unterscheidung für eine der fruchtbarsten und fundamendalsten unserer ganzen Wissenschaft erkläre. Sie verdankt ihr Dasein nicht der Lupe des einteilungssüchtigen Logikers, sondern sie lebt im Volk, das sie kennt und ausübt und das sie zur Richtschnur nimmt für sein gesamtes Verhalten gegenüber der Güterwelt: sowohl für die intellektuelle Schätzung, die es ihr entgegenbringt, als für sein tätiges Handeln. Gegen Güter, die nur nützlich sind, benimmt sich der praktische Wirt achtlos und gleichgiltig. Die akademische Erkenntnis, daß ein Gut nützen kann, vermag gegenüber der zweiten Erkenntnis, daß man den gleichen Nutzen auch ohne

dasselbe erlangen kann, ein wirksames Interesse dafür nicht wachzurufen. Solche Güter sind praktisch für unsere Wohlfahrt Nullen, und wir behandeln sie danach; wir achten ihren Verlust nicht und wir streben ihren Gewinn nicht an. Oder wer wird sich etwa grämen oder mit Anstrengung zu verhüten suchen, daß ein Becher Wassers am Brunnen nicht verschüttet werde oder ein Kubikfaß atmosphärischer Luft nicht entweiche? Wo dagegen unser in praktischen Wirtschaftsdingen geschärfter Blick erkennt, daß mit einem Gute auch ein Stück Befriedigung, Wohlfahrt, Lebensgenuß auf dem Spiele steht, da wird das wirksame Interesse, das wir an unserer Wohlfahrt nehmen, auch auf das Gut übergeleitet, das wir als Bedingung derselben erkennen; wir achten und schätzen unsere eigene Wohlfahrt in ihm, wir erkennen seine Bedeutung für uns als Wert an, und wir entwickeln endlich eine der Größe desselben entsprechende Sorge, es zu erwerben und festzuhalten.

Formell definiert ist somit der Wert die Bedeutung, welche ein Gut oder ein Güterkomplex für die Wohlfahrtszwecke eines Subjektes besitzt. Ein weiterer Zusatz über die Art und den Grund der Bedeutung ist streng genommen nicht notwendig, da ja eine wirkliche Bedeutung für unsere Wohlfahrt von Gütern ohnedies nur auf eine einzige Art erlangt werden kann: dadurch nämlich, daß sie unentbehrliche Bedingung, *conditio sine qua non* für irgend einen Wohlfahrtsnutzen werden. Indes mit Rücksicht darauf, daß in anderen Wertdefinitionen häufig der Wert gleichfalls als eine „Bedeutung" erklärt, diese aber irrtümlich auf die bloße Fähigkeit zu nützen oder, in der Hauptsache nicht weniger irrtümlich, auf die Notwendigkeit von Kostenaufwänden oder dgl. gestützt wird, wollen wir den Wert mit zweifelloser Genauigkeit erklären als diejenige Bedeutung, die ein Gut oder Güterkomplex als erkannte Bedingung eines sonst zu entbehrenden Nutzens für die Wohlfahrtszwecke eines Subjektes erlangt[1]).

Alle Güter haben Nützlichkeit, aber nicht alle Güter haben Wert. Damit Wert entstehe, muß sich zur Nützlichkeit auch Seltenheit gesellen; nicht absolute, sondern relative Seltenheit im Vergleiche zum Bedarf nach Gütern der betreffenden Art. Genauer bestimmt: Güter erlangen dann Wert, wenn der verfügbare Gesamtvorrat an Gütern solcher Art so gering ist, daß er zur Deckung der von ihnen Befriedigung heischenden Bedürfnisse entweder nicht oder doch nur so knapp ausreicht, daß er ohne die Güterexemplare, um deren Schätzung es sich gerade handelt, schon nicht mehr ausreichen würde. Dagegen bleiben jene Güter wertlos, die in so überreicher Menge zu Gebote stehen, daß nicht allein alle Be-

[1]) Auch der Ausdruck „Nutzen" soll trotz seiner anscheinenden Gemeinverständlichkeit später noch eine ausdrückliche Erläuterung empfangen.

dürfnisse, zu deren Befriedigung sie überhaupt tauglich sind, vollauf gedeckt sind, sondern darüber hinaus noch ein Überschuß an Gütern bleibt, der zur Bedürfnisbefriedigung keine Verwendung mehr finden kann, und der zugleich groß genug ist, um auch noch die eben in der Schätzung begriffenen Güter oder Gütermengen entbehren zu können, ohne daß dadurch die Befriedigung irgend eines Bedürfnisses in Frage gestellt wird.

Der Beweis für diese Sätze wird nach dem, was wir über das Wesen des Wertes vorausgeschickt haben, nicht schwer fallen. Wenn Güter in unzureichender Menge vorhanden sind, so daß ein Teil der auf sie angewiesenen Bedürfnisse unbefriedigt bleiben muß, so ist es klar, daß der Wegfall schon eines einzigen Exemplares den weiteren Verlust einer Befriedigung, die sonst noch möglich gewesen wäre, dagegen der Zuwachs eines Exemplares die Vornahme einer Befriedigung nach sich zieht, die sonst hätte entbehrt werden müssen, daß also ein Stück Genuß oder Wohlfahrt vom Dasein jenes Gutes abhängt. Eben so klar ist es umgekehrt, daß bei vollem Überfluß einer Gütergattung weder der Verlust eines Exemplares, der ja aus dem Überschuß sofort gedeckt werden kann, etwas schadet, noch der Zuwachs eines solchen, für den ja eine nützliche Verwendung nicht existiert, etwas nützt. Nehmen wir z. B. an, daß ein Landwirt für alle Zwecke, für die Wasser überhaupt ihm nützlich werden kann, also zum Trinken für sich, seine Familie und sein Gesinde, zur Tränkung seines Viehes, zur Reinigung und Spülung usw., täglich zehn Hektoliter Wasser gebraucht, und die einzige Quelle, über die er verfügt, ihm nur acht Hektoliter im Tage liefert: so ist es augenscheinlich, daß er von diesem seinem Vorrat keinen einzigen Hektoliter ablassen könnte, ohne in den Bedürfnissen und Zwecken seiner Wirtschaft eine mehr oder weniger empfindliche Einbuße zu erleiden. Jeder Hektoliter ist hier Bedingung einer gewissen Sphäre von Nutzverwendungen. Auch bei einem Tagesbezug von gerade zehn Hektolitern würde dasselbe Verhältnis noch bleiben. Brächte ihm aber seine Quelle täglich zwanzig Hektoliter, so ist eben so deutlich zu sehen, daß der Verlust eines Hektoliters unserem Landwirt nicht den mindesten Schaden bringt. Da er nur für zehn Hektoliter eine nützliche Verwendung hat, so muß er die zehn anderen Hektoliter ungenützt abfließen lassen. Fällt hier ein Hektoliter weg, so wird er aus dem Überfluß ersetzt, und der einzige Effekt ist, daß jetzt der unverwendbare Überschuß von zehn auf neun Hektoliter reduziert wird.

Da die unzureichend oder knapp zureichend verfügbaren Güter dieselben sind, für deren Erlangung und Bewahrung die Menschen eine wirtschaftliche Sorge zu entwickeln veranlaßt sind, während die überschüssig vorhandenen Güter Jedermann frei zu Gebote zu stehen pflegen, so können wir die obigen Sätze kurz auch in folgender Form ausdrücken: alle wirtschaftlichen Güter haben Wert, alle freien Güter

sind wertlos. Jedenfalls ist aber daran festzuhalten, daß Quantitätsverhältnisse allein es sind, welche darüber entscheiden, ob irgend ein Gut bloß fähig zu nützen, oder auch Bedingung eines Nutzens für uns ist [1]).

Alle freien Güter, sagten wir soeben, sind wertlos. Atmosphärische Luft und Trinkwasser sind solche freie Güter. Und doch liegt es auf der Hand, daß wir ohne atembare Luft nicht fünf Minuten, ohne trinkbares Wasser nicht eine Woche uns am Leben erhalten könnten, daß also unsere Wohlfahrt gar sehr von jenen freien Gütern abhängt. Wie ist das zusammenzureimen?

Der Widerspruch ist nur ein scheinbarer. Um ihn zu lösen, müssen wir unsere Aufmerksamkeit auf eine Tatsache lenken, die uns im Verlaufe unserer Auseinandersetzungen über den Wert noch öfters beschäftigen und den Schlüssel zu manchem Rätsel bieten wird. Die Tatsache ist, daß unser Werturteil gegenüber einer und derselben Gütergattung zur selben Zeit und unter denselben Verhältnissen verschieden ausfallen kann, bloß je nachdem wir nur einzelne Exemplare oder größere Mengen derselben als geschlossene Einheit der Wertschätzung unterziehen. Es kann hier nicht allein — wie wir im nächsten Abschnitt sehen werden — über die Höhe, sondern, was uns jetzt interessiert, sogar über das Dasein des Wertes ein verschiedenes, ja entgegengesetztes Urteil gefällt werden. So befremdlich diese Tatsache auf den ersten Blick erscheinen mag, so

---

[1]) Jene zahlreichen Autoren, die, wie z. B. SCHARLING (in CONRADS Jahrbüchern 16. Bd. 417ff. und 513ff., besonders S. 424, 430ff., 551ff.), als das entscheidende Kriterium der „wirtschaftlichen“ und „wertvollen“ Güter die Schwierigkeit der Erlangung, die Notwendigkeit eines Arbeitsaufwandes u. dgl. nennen, nennen einen sekundären statt des wahrhaft entscheidenden primären Bestimmungsgrundes. Nur wenn und weil wir wegen unzureichender Gütervorräte einen Mangel in unserer Bedürfnisbefriedigung erleiden oder befürchten, entschließen wir uns überhaupt, uns den Erlangungsschwierigkeiten, der Arbeit usf. zu unterziehen; und die letzteren Umstände allein könnten den wirtschaftlichen Charakter der Güter nicht aufrecht halten, wenn nicht meistens mit ihnen der wahrhaft entscheidende Umstand verbunden wäre, daß die schwer oder mühsam zu erlangenden Güterarten eben auch andauernd selten bleiben. Daß dabei aber nicht die „Schwierigkeit“, sondern die Seltenheit das entscheidende ist, geht drastisch aus jenen — freilich nicht häufigen — Fällen hervor, in denen die technischen Verhältnisse zufällig so liegen, daß man ein Gut zwar nur unter Besiegung von Schwierigkeiten, dann aber in vollem Überflusse erlangen kann. Die Erlangung guten Trinkwassers z. B., das ein Bauer in einer Röhrenleitung zu seinem Hause führt, mag andauernd einen Aufwand an Arbeit und Kosten verursachen, die an den Bau, die Instandhaltung und den Betrieb der Leitung gewendet werden müssen. Bringt diese aber das gute Wasser in vollem Überfluß, so fällt es dem Bauer trotzdem nicht ein, mit dem Wasser zu „wirtschaften“. In seiner neuesten Äußerung zur Sache („Grenznutzentheorie und Grenzwertlehre“, ebenda III. Folge, Bd. 27), stellt SCHARLING seine Theorie in wesentlich gemildeter Form der meinigen gegenüber. — Wieso STOLZMANN meinem im Texte so sorgfältig und sogar ziffermäßig erläuterten Begriffe der „Seltenheit im Vergleiche zum Bedarf“ das Merkmal der Bestimmtheit absprechen konnte (Zweck in der Volkswirtschaft, S. 766ff.), ist mir nicht ganz verständlich.

natürlich erklärt sie sich aus dem, was wir soeben über die Bedingungen der Entstehung des Wertes gesagt haben. Wert setzt nämlich Knappheit, Wertlosigkeit Überfluß voraus, und zwar, wie wir hinzusetzen mußten, einen Überfluß, der groß genug ist, daß aus ihm auch noch die zu schätzenden Güter selbst entbehrt werden könnten, ohne den Überfluß in Mangel zu verwandeln. Dieser Zusatz zeigt an, wie durch eine Veränderung der geschätzten Einheit das Werturteil in's Schwanken gebracht werden kann. Es wird nämlich in Fällen, in denen überhaupt ein Überfluß an Gütern gewisser Art besteht, einfach darauf ankommen, ob das der Wertschätzung als geschlossene Einheit unterzogene Güterquantum kleiner oder größer ist als der von der betreffenden Güterart vorhandene unverwendbare Überfluß. Ist es kleiner, so kann es aus dem Überfluß vollkommen ersetzt werden, sein Wegfall hat gar keine Beeinträchtigung der Wohlfahrtsinteressen im Gefolge und es wird daher wertlos befunden. Ist es aber größer, so ist die Situation gleichsam auf der Schneide zwischen Überfluß und Mangel. Nur wenn man es besitzt, herrscht Überfluß. Fällt es aber weg, so wird nicht allein der Überfluß, sondern auch schon ein Teil des Notwendigen damit fortgenommen, ein Teil der bisher befriedigten Bedürfnisse seiner Deckung beraubt. Sein Dasein ist also hier allerdings Bedingung gewisser Wohlfahrtserfolge und es wird ihm daher auch Wert zugesprochen werden müssen. Das läßt sich an unserem obigen Beispiel leicht zeigen. Für unseren Landwirt, der täglich zehn Hektoliter Wasser braucht und deren zwanzig besitzt, hatte ein einzelner Hektoliter gar keinen Wert. Eine Quantität von 15 Hektolitern aber, als Einheit betrachtet, hat ihn. Sie umfaßt eben nicht bloß den ganzen Überfluß von zehn Hektolitern, an dem dem Landwirt nichts zu liegen braucht, sondern auch noch fünf von jenen anderen zehn Hektolitern, die er für die Bedürfnisse seiner Wirtschaft notwendig braucht. Sie kann also nicht entbehrt werden, ohne daß eine Einbuße an Bedürfnisbefriedigung erfolgt, sie ist Bedingung der letzteren.

Es liegt vielleicht das Bedenken nahe, als ob auf diese Weise die Werturteile der Menschen jedes festen Bodens beraubt und völlig der Willkür anheimgegeben würden. Man könne eben, je nachdem man eine große oder kleine Schätzungseinheit wählt, nach Willkür ein Gut zu einem wertvollen oder wertlosen stempeln. Dieses Bedenken ist nicht begründet. Denn die Menschen können die Schätzungseinheit nicht nach Willkür wählen, sondern dieselben äußeren Umstände, die sie überhaupt zu einer Wertschätzung gegenüber einer bestimmten Güterart veranlassen, enthalten in aller Regel zugleich ein völlig zwingendes Gebot darüber, über welches Quantum sie eine einheitliche Wertschätzung zu fällen haben. Habe ich ein Pferd zu kaufen, so wird es mir nicht einfallen, mir ein Urteil zu bilden, wie viel hundert Pferde, oder wie viel alle Pferde der Welt für mich wert wären, und danach etwa mein Kauf-

gebot zu bemessen; sondern ich werde natürlich ein Werturteil über ein Pferd fällen. Und so fällen wir kraft inneren Zwanges jederzeit gerade dasjenige Werturteil, welches die konkrete ökonomische Situation erfordert. Daß wir in verschiedenen Situationen verschiedene Urteile zu fällen im Stande sind, ist nicht allein nicht störend, sondern geradezu notwendig. Stellen wir uns z. B. einen Müller vor, der gleichzeitig von einem Nachbar um die Erlaubnis, einen Krug Wasser aus dem Mühlbach schöpfen zu dürfen, und von einem andern um die Zustimmung angegangen wird, das gesamte Wasser des Mühlbaches ableiten zu dürfen. Hätte der Müller gegenüber der Gattung „Wasser“ nur ein einziges mögliches Werturteil, so müßte er jedenfalls in einer der beiden Angelegenheiten sich falsch benehmen. Hielte er das Wasser schlechterdings für „wertvoll“, so würde er ganz überflüssiger Weise das ihm unschädliche Schöpfen eines Kruges Wasser versagen; hielte er es schlechterdings für „wertlos“, so würde er zu seinem empfindlichen Nachteil die Ableitung des ganzen Baches nicht untersagen. In Wirklichkeit wird unser Müller ganz richtiger Weise zwei verschiedene Werturteile fällen: den einzelnen Krug erklärt er für wertlos und gestattet ohne Weiteres seine Fortnahme aus dem Bach, den ganzen Bach erklärt er für wertvoll und verweigert demgemäß seine Ableitung.

Eine einfache Nutzanwendung des Gesagten bringt uns nun auch die Lösung des scheinbaren Widerspruchs in den Werterscheinungen an freien Gütern, dessen wir oben Erwähnung taten. Die freien Güter sind in vollem Überflusse vorhanden. Alle kleineren Teilquantitäten, die diesen Überfluß nicht erschöpfen, müssen nach dem Gesagten völlig wertlos sein, und sind es auch, wie die tägliche Lebenserfahrung beweist. Faßt man dagegen einen so großen Inbegriff von freien Gütern, daß er mehr als den Überfluß umfaßt, oder wohl gar den ganzen Inbegriff aller freien Güter einer bestimmten Gattung als geschlossene Einheit in's Auge, so ist es nach dem Gesagten eben so natürlich, daß diesem größeren Inbegriff Wert zuerkannt werden muß. In dem Urteil, daß die Menschen ohne Luft und Wasser nicht leben könnten, geschieht nun eben dies. Es wird die gesamte atembare Luft und das gesamte trinkbare Wasser in der Vorstellung zusammengefaßt, beziehungsweise als Ganzes hinweggedacht, und darum auch ganz folgerichtig diesem Ganzen Wert zugesprochen.

Aus naheliegenden Gründen haben wir es im praktischen Leben fast immer nur mit begrenzten Teilquantitäten freier Güter zu tun und fällen daher den letzteren gegenüber unser Urteil fast immer auf Wertlosigkeit. Gelegenheiten zum entgegengesetzten Urteil bieten fast nur akademische Erwägungen, wie die soeben erwähnte. In seltenen Ausnahmsfällen findet indeß doch auch die Praxis Anlaß, über große Gesamtheiten von freien Gütern ein einheitliches Werturteil zu bilden, das dann häufig

zu Gunsten des Wertes ausfällt. Für eine Kolonie im Urwald z. B. kann das Holz, der einzelne Baum im Wald, ein wertloses, freies Gut sein. Wenn man ihr aber ansinnen würde, den ganzen Wald, auf den sie mit ihrem Holzbedarf angewiesen ist, abzutreten oder auszuroden, so würde sie auf ihn gewiß einen bedeutenden Wert und Preis legen. Oder, um ein in unserem europäischen praktischen Leben verhältnismäßig häufig vorkommendes Beispiel zu berufen: in Fällen, in welchen die Verfügung über einen Wasserlauf im Ganzen oder über einen beträchtlichen Teil desselben in Frage kommt, werden solche Gesamtquantitäten — bei andauernder völliger Wertlosigkeit einzelner Liter oder auch Hektoliter — regelmäßig von beiden Teilen als preiswürdiges Wertobjekt behandelt und erhebliche Ablösungssummen für abzuleitendes Trinkwasser oder Werkwasser gefordert und bewilligt. Solche Fälle liefern den praktischen Beweis, daß unsere Ausführungen über Wert und Unwert verschieden großer Quantitäten freier Güter nicht auf einem Spiel mit Subtilitäten beruhen, sondern einen reellen Boden im Wirtschaftsleben besitzen.

Die ältere Theorie hat sich mit den eben besprochenen Tatsachen nicht in glücklicher Weise abgefunden. Sie machte ganz richtig die Wahrnehmung, daß gegenüber einer gesamten Gattung das Werturteil wesentlich anders ausfallen muß als gegenüber einzelnen Exemplaren derselben. Aber statt in dieser Verschiedenheit nur eine kasuistische Besonderheit in der Geltung eines und desselben Prinzips zu erkennen, konstruierte man zwei verschiedene Arten von Wert; einen abstrakten Gattungswert, der der „Gattung“ als solcher, und einen konkreten Wert, der den konkreten Exemplaren und Teilquantitäten in konkreten Wirtschaftslagen zukommen soll[1]).

Ich halte den „abstrakten Gattungswert“ für eine völlig verfehlte Schöpfung. Es gibt ihn nicht — wofern man unter Wert überhaupt eine wirkliche Bedeutung von Gütern für Menschen versteht; sondern aller Wert, den es überhaupt gibt, ist konkreter Wert[2]). Die bloße Angehörigkeit an eine Gattung verleiht nämlich den Gütern nichts als die Teilhaberschaft an den objektiven Eigenschaften der Gattung, und damit an der der Gattung eigentümlichen Fähigkeit zu nützen. Dies ist aber zu wenig, um irgend eine Bedeutung für die Menschenwohlfahrt, sei es auch nur *in abstracto* und gegenüber einem „abstrakten Durchschnittsmenschen“ zu begründen. Eine wirkliche Bedeutung setzt immer eine Abhängigkeit des Menschenwohles von Gütern, und diese wieder, wie wir wissen, eine gewisse Knappheit des Vorrats voraus. Dieses letztere Moment ist aber niemals einer Gattung als solcher eigen, sondern wächst immer nur aus einer konkreten Situation hervor, in der die Gattung „knapp“ ist. Von „Trinkwasser“ schlechthin z. B. kann ich nichts mit

[1]) Rau, VWL., 8. Aufl. I, § 62; nach ihm zahlreiche Andere.
[2]) Richtig ausgesprochen schon von Schäffle. Ges. System 3. Aufl. I, S. 171.

Gewißheit aussagen, als daß es die Fähigkeit habe, Menschen den Durst zu löschen. Ob dagegen irgend eine Durstlöschung von ihm abhängt, bestimmt sich auch gegenüber dem „abstrakten Durchschnittsmenschen“ erst danach, ob er Trinkwasser im Überfluß hat oder nicht. Je nach der verschiedenen Situation hat nun einiges Trinkwasser für Menschen Bedeutung, anderes nicht, und unter diesen Umständen ist eine unerlaubte Generalisierung zu behaupten, daß jedes Trinkwasser als solches Bedeutung und Wert besitzen müsse. Nur in einem Sinn kann man allerdings unbedingt behaupten, daß die „Gattung Trinkwasser“ Wert hat: dann nämlich, wenn man unter Gattung versteht den Inbegriff des gesamten existierenden oder doch des gesamten verfügbaren Trinkwassers. Allein man merke wohl: „alles existierende“ oder „alles verfügbare Wasser“ ist eben auch eine konkrete Quantität von Wasser, die ihren Wert nicht bloß den Gattungseigenschaften des Wassers, sondern auch dem Umstande verdankt, daß sie vermöge ihrer Größe ohne Nachteil nicht entbehrt werden kann. Daraus folgt aber zweierlei: erstlich, daß der Wert der Gattung als Totalität ein normaler konkreter Wert ist, und zweitens, daß es nicht angeht, den Wert, den die Gattung nur als Inbegriff aller Exemplare besitzt, auf jedes isolierte Exemplar der Gattung zu übertragen. Gerade diesen Fehler hat aber die Theorie vom abstrakten Gattungswert begangen, offenbar irregeleitet durch den zweideutigen Gebrauch, den der Ausdruck „die ganze Gattung“ zuläßt und erfährt. Wenn man sagt, „die ganze Gattung Wasser hat Wert“, so kann man damit ebensowohl meinen, daß alles Wasser zusammengenommen, als auch, daß jedes Wasser Wert hat. Indem nun jenes Urteil im ersten Sinn offenbar richtig war, man es aber vom Urteil im zweiten Sinn nicht auseinander hielt, kam man dazu, allem und jedem Wasser fälschlich einen „abstrakten Gattungswert“ zuzuschreiben.

Daß der abstrakte Gattungswert kein echter Wert ist, lassen auch manche unbefangene Anhänger in gelegentlichen Äußerungen durchfühlen. So z. B. Wagner, wenn er bemerkt, daß das zum abstrakten Wert führende Urteil „den Willen, ein Gut zu behalten oder zu erwerben, nicht notwendig anregt“[1]), womit indirekt zugestanden wird, daß eine reelle Wohlfahrtsbedeutung, auf die die Menschen doch auch im Handeln Rücksicht nehmen müßten, dem Gattungswert nicht zu Grunde liegt. In Wahrheit ist die einzige Mitgift, welche die Güter aus der Angehörigkeit zu einer bestimmten Gattung mitbringen, die dieser Gattung eigentümliche Nützlichkeit, und der lediglich auf der Zugehörigkeit zur Gattung

[1]) Grundlegung, 2. Aufl., S. 52. Um vollständig zutreffend zu sein, hätte allerdings die zitierte Bemerkung des ausgezeichneten Forschers m. E. noch etwas weiter gehen müssen. Ich glaube nämlich, daß der dem abstrakten Gattungswert zu Grunde liegende Tatbestand uns nicht allein nicht notwendig, sondern für sich allein überhaupt nicht zum Handeln anregt.

fußende Gattungswert daher auch nichts anderes als ein zweiter Name für die Nützlichkeit. Ob man diesen zweiten Namen in den wissenschaftlichen Sprachgebrauch aufnehmen soll, ist eine Frage terminologischer Zweckmäßigkeit, für deren Verneinung wohl die zwingendsten Gründe sprechen. Als Synonymum für Nützlichkeit ist der „abstrakte Gattungswert“ überflüssig, als Konkurrent um den ohnedies schon zweideutigen Wertnamen störend und irreführend. Geben wir ihn, den wir für unsere Wissenschaft nicht brauchen, also lieber ganz auf, was wir um so leichter können, als ihn das Volk ohnedies nie gekannt hat, und er nur als ein künstliches Reis durch die gelehrte Abstraktion der gelehrten Sprache aufgepfropft worden ist.

III.

Die Größe des Wertes. Das allgemeine Prinzip. Das Gesetz des Grenznutzens.

Mit der Frage nach dem Prinzip, welches die Größe des Güterwertes regiert, betreten wir dasjenige Gebiet, auf welchem die Hauptaufgabe der Werttheorie, aber auch ihre größten Schwierigkeiten liegen. Dieselben sind das Resultat eines eigentümlichen Zusammentreffens von Umständen. Auf der einen Seite bietet sich nämlich das richtige Prinzip beinahe von selbst dar. Wenn der Wert die Bedeutung von Gütern für die menschliche Wohlfahrt ist, und wenn diese Bedeutung darauf beruht, daß irgend ein Wohlfahrtsgewinn von der Verfügung über dieselben abhängig ist, dann ist es auch klar, daß die Größe des Wertes sich bestimmen muß nach der Größe des Wohlfahrtsgewinnes, der von dem betreffenden Gute abhängt. Ein Gut wird hohen Wert haben, wenn von ihm ein wichtiger Vorteil für unsere Wohlfahrt, einen niedrigen, wenn nur ein unbeträchtlicher Wohlfahrtsgewinn davon abhängt.

Auf der anderen Seite existieren aber gewisse Tatsachen in der Wirtschaftswelt, welche diese einfachste und natürlichste Erklärung Lügen zu strafen scheinen. Jedermann weiß, daß im praktischen Wirtschaftsleben Edelsteine einen hohen, Güter wie Brot oder Eisen einen mäßigen, Luft und Wasser gewöhnlich gar keinen Wert besitzen. Nun weiß aber auch Jedermann, daß wir ohne atmosphärische Luft und ohne Trinkwasser schlechterdings nicht existieren könnten, daß Brot und Eisen uns überaus wichtige Wohlfahrtsdienste leisten, während Edelsteine vornehmlich zur Befriedigung von Schmuckbedürfnissen dienen, denen für die menschliche Wohlfahrt doch nur eine sehr untergeordnete Bedeutung zukommt. Wer daher am Prinzipe festhält, daß die Größe des Güterwertes bestimmt wird durch die Wichtigkeit der von den Gütern abhängigen Wohlfahrtsdienste, der müßte — so scheint es — für Edelsteine einen niedrigen, für Brot und Eisen einen hohen, für Wasser und

Luft den höchsten Wert erwarten; die Tatsachen weisen aber gerade das Gegenteil auf.

Diese gewiß frappierende Erscheinung wurde für die Werttheorie zu einem harten Stein des Anstoßes. Höchster Nutzen und dabei kleinster Wert: welch sonderbarer Widerspruch! Zwar erkannte und benannte man, in der Verwechslung von Nützlichkeit und „Gebrauchswert“ begriffen, die Sachlage nicht ganz genau. Indem man — fälschlich — dem Eisen hohen, den Diamanten niedrigen „Gebrauchswert“ zuschrieb, hatte man sich nur zu wundern, daß der „Tauschwert“ dieser Güter so ganz andere Wege ging. Allein damit war doch nur der Name des Gegensatzes verschoben, nichts an seiner Schärfe gemildert. An Versuchen, den fatalen Gegensatz durch gewundene Erklärungen zu überbrücken, ließ man es nicht fehlen. Allein sie mißlangen und so begreift es sich, daß von Smith bis auf unsere Tage zahllose Theoretiker endlich völlig daran verzweifelten, das Wesen und Maß des Güterwertes in einer Beziehung zur menschlichen Wohlfahrt zu finden, und auf andere fremdartige Erklärungsgründe griffen: auf die Arbeit oder Arbeitszeit, auf die Produktionskosten, auf die „Schwierigkeit der Erlangung“, auf den „Widerstand der Natur gegen den Menschen“ und dergleichen mehr. Da man aber doch die Empfindung nicht los werden konnte, daß der Güterwert mit dem Wohlfahrtsnutzen etwas zu tun haben muß, so registrierte man die Disharmonie zwischen dem Nutzen und dem Wert der Güter als einen seltsamen, rätselhaften Widerspruch, als eine „contradiction économique“.

Im Folgenden soll nun der Nachweis geführt werden, daß die ältere Theorie sich ohne Not von der natürlichsten Erklärung abwendig machen ließ. Das Maß des abhängigen Nutzens ist in aller Regel[1]) wirklich auch das Maß für den Güterwert. Um sich hievon zu überzeugen, ist nichts von Nöten als eine nüchterne und mit kasuistischer Schärfe geführte Untersuchung darüber, welcher Wohlfahrtsgewinn denn in gegebener Lage von einem Gute abhängt. Ich sage geflissentlich mit kasuistischer Schärfe: denn eigentlich ist die ganze Theorie vom subjektiven Wert nichts anderes als eine große Kasuistik darüber, wann, unter welchen Umständen und wie viel von einem Gute für unsere Wohlfahrt abhängt. Es ist sehr bemerkenswert, daß der gemeine Mann die

[1]) In der ersten Auflage hatte ich hier das Wort „überall“ gebraucht. Es trifft zu, wenn man das Wort „Nutzen“ in dem weiten Sinne von „Wohlfahrtsgewinn“ gebraucht. Für einen gewissen engsten Sinn trifft es jedoch nicht völlig zu mit Rücksicht auf die Existenz einer allerdings recht unerheblichen Gruppe von Ausnahmsfällen, deren ich auch schon in meinen früheren Äußerungen zur Sache stets ausdrücklich gedacht hatte. Da ich nichts auf schwankende Auslegungen ankommen lassen möchte, ziehe ich die jetzige ganz unanfechtbare Textierung vor, und behalte mir vor, die Natur und Tragweite der Ausnahmsfälle sowie ihr Verhältnis zur Regel später noch ausdrücklich zu besprechen.

kasuistischen Entscheidungen dieser Art, die er im praktischen Leben ohne Unterlaß zu fällen hat, mit großer Sicherheit trifft. Er fehlt relativ selten, und niemals prinzipiell. Er wird allenfalls aus tatsächlichem Irrtum einem Diamanten, den er für eine Glasperle hält, einen geringen Wert zusprechen; aber er wird sich nie durch die — an dieser Stelle unpassende — prinzipielle Erwägung, daß ohne Trinkwasser das Menschengeschlecht sich nicht am Leben erhalten könnte, zum kasuistischen Urteil bestimmen lassen, daß jeder Liter Wassers, der aus dem Hausbrunnen fließt, ein Gut von unschätzbar hohem Wert sei, würdig, um mit tausenden von Gulden erkauft zu werden. Unsere Aufgabe soll nun sein, der kasuistischen Entscheidungspraxis des Lebens gleichsam den Spiegel vorzuhalten, und die Regeln, die der gemeine Mann instinktiv so sicher handhabt, zu eben so sicherer, dabei aber auch bewußter Anschauung zu bringen.

Der Wohlfahrtsgewinn, der für uns von einem Gute abhängen kann, besteht seiner Art nach in aller Regel — gewisse, praktisch wenig belangreiche Ausnahmen werden wir später noch kennen lernen — in der Befriedigung eines Bedürfnisses[1]). Die richtige kasuistische Entscheidung darüber, wieviel für die Wohlfahrt einer Person von einem Gute abhängt, löst sich daher in die Beantwortung zweier Teilfragen auf: 1. welches unter mehreren oder vielen Bedürfnissen hängt von einem Gute ab? und 2. wie groß ist die Wichtigkeit des abhängenden Bedürfnisses, beziehungsweise seiner Befriedigung?

---

[1]) Es liegt nicht im Plane meines Werkes, in demselben auch die hochwichtige. Theorie der Bedürfnisse *ex professo* zu behandeln. Für das, was ich hier klar zu machen habe, glaube ich mit gewissen gemeinverständlichen Begriffen und Bezeichnungen das Auslangen finden zu können, und ich gehe in ihrer Kommentierung nicht weiter, als es mein spezieller Zweck unumgänglich erfordert. Der Ausbau der Bedürfnislehre ist eine Aufgabe für sich, die mir vorläufig noch nach monografischer Bearbeitung zu drängen scheint. Eine solche hat unlängst Čuhel (Zur Lehre von den Bedürfnissen, Innsbruck 1907) mit hingebungsvollem Fleiße und vielen sachlich wertvollen Ergebnissen unternommen. Ich bedauere nur, daß dieser Autor sich die schriftstellerische Wirkung seines verdienstlichen Werkes durch gewisse nebensächliche Äußerlichkeiten verkümmert hat; nämlich durch einen bis ins Haarspalterische übertriebenen Eifer im Einteilen und Schematisieren, durch eine dem Streben nach völliger Exaktheit entspringende Schwerfälligkeit in den Formulierungen, und namentlich durch einen verschwenderischen Gebrauch von neu erfundenen, und dabei keineswegs immer glücklich und geschmackvoll geprägten sprachlichen Bezeichnungen. Eine noch neuere Monografie Lujo Brentanos (Versuch einer Theorie der Bedürfnisse, Sitzungsberichte der kgl. bayr. Ak. d. Wissenschaften, Philos.-philolog. Klasse, 1908, 10. Abhandl.) hat mich — und schwerlich mich allein — einigermaßen enttäuscht. Sie trägt in etwas äußerlicher Weise eine Menge interessanter und belehrender Einzelheiten zusammen, scheint mir aber gerade in dem, was man von einer Theorie der Bedürfnisse zu erwarten berechtigt ist, ganz auffallend zu versagen. Die Stärke jenes ausgezeichneten „realistischen Forschers“ liegt eben doch anderswo als auf dem Gebiete sorgfältiger und in die Tiefe dringender theoretischer Analysen.

Aus Zweckmäßigkeitsgründen wollen wir der zweiten Frage zuerst näher treten.

Bekanntlich sind unsere Bedürfnisse an Wichtigkeit außerordentlich verschieden. Wir pflegen den Grad derselben an der Schwere der nachteiligen Folgen zu bemessen, die ihre Nichtbefriedigung für unsere Wohlfahrt nach sich zieht. Wir messen demnach die höchste Wichtigkeit jenen Bedürfnissen bei, deren Nichtbefriedigung unseren Tod zur Folge hätte; ihnen zunächst stellen wir jene, aus deren Nichtbefriedigung ein schwerer andauernder Nachteil für unsere Gesundheit, unsere Ehre, unser Lebensglück hervorgehen würde; weiter abwärts folgen jene, bei denen mehr vorübergehende Leiden, Schmerzen oder Entbehrungen in Frage kommen; endlich werden wir ganz zu unterst jene Bedürfnisse stellen, deren Nichtbefriedigung uns nur eine ganz leise Unbehaglichkeit oder den Verzicht auf eine ganz gering geachtete Freude kostet. Nach diesen Merkmalen läßt sich eine förmliche Rangleiter oder Wichtigkeitsskala der Bedürfnisse aufbauen. Allerdings wird dieselbe, da die Verschiedenheit der körperlichen und geistigen Anlage, des Bildungsgrades u. dgl. eine weitgehende Verschiedenheit des Bedürfnisstandes zur Folge hat, für verschiedene Individuen und auch für dasselbe Individuum zu verschiedenen Zeiten recht ungleich ausfallen. Immerhin wird jeder praktische Wirt, wenn er bei beschränkten Mitteln klug seine Auswahl treffen soll, seine Skala oder minder deutlich im Kopfe haben müssen, und auch so mancher Theoretiker hat Anlaß genommen, eine solche vom „objektiven“ Standpunkt unparteiischer wissenschaftlicher Erwägung aus zu entwerfen[1]).

Soweit wäre Alles ganz einfach und sicher, wenn sich nicht an den Ausdruck „Rangordnung der Bedürfnisse“ eine Zweideutigkeit heften würde. Man kann nämlich darunter entweder verstehen die Rangordnung der Bedürfnisgattungen oder die der konkreten Bedürfnisse, der einzelnen Bedürfnisregungen. Beide Rangordnungen weichen ganz wesentlich von einander ab. Stellt man die Bedürfnisgattungen, als Ganzes betrachtet, nach ihrer Bedeutung für die menschliche Wohlfahrt

---

[1]) In der jüngsten Zeit hat noch L. Brentano (a. a. O. S. 11ff.) eine Katalogisierung der Bedürfnisse nach dem Grade der Dringlichkeit unternommen, mit dem sie von den meisten Menschen empfunden zu werden pflegen. Einige etwas wunderliche Ergebnisse dieser Rangreihung — Brentano glaubt z. B. in seiner empirischen Dringlichkeitsskala dem „Bedürfnis der Vorsorge für die Zukunft“ seinen Platz nach dem Bedürfnis nach „Erheiterung“ und vor dem Bedürfnis nach „Heilung“ anweisen zu sollen — hängen zum Teil mit der wenig glücklichen, auch im Einteilungsgrund abspringenden Zusammenfassung der verglichenen Bedürfnisgruppen, zum anderen Teil wohl damit zusammen, daß Brentano überhaupt eine Rangreihung der Bedürfnisarten aufzustellen unternahm. Hiebei mußten sich aus gewissen, sofort im Texte zu besprechenden Gründen allerlei Schwierigkeiten ergeben, denen mir Brentano im Inhalt seiner Darlegungen nicht genug, in der Form aber fast gar nicht Rechnung getragen zu haben scheint.

in Parallele, so ist gar kein Zweifel, daß dem Nahrungsbedürfnis der Rang im ersten Gliede, dem Wohnungs- und Kleidungsbedürfnis ein nahezu ebenso hoher, dem Bedürfnis nach Tabak, nach geistigen Getränken, nach musikalischen Genüssen schon ein bedeutend geringerer, dem Bedürfnis nach Schmuck u. dgl. ein abermals geringerer Rang angewiesen werden wird. Wesentlich anders fällt die Rangordnung der konkreten Bedürfnisse aus. Innerhalb einer und derselben Bedürfnisgattung ist nämlich das Bedürfnis durchaus nicht immer gleich stark gespannt. Nicht jede Hungerregung ist gleich intensiv und nicht jede Befriedigung einer solchen gleich wichtig. Das konkrete Nahrungsbedürfnis z. B. eines Menschen, der seit acht Tagen keinen Bissen zu sich genommen hat und dem Verhungern nahe ist, fällt unendlich schwerer in's Gewicht, als das eines andern, der an der Mittagstafel sitzend schon zwei seiner gewohnten drei Gerichte verzehrt hat und nun noch ein drittes zu genießen wünscht. Das gibt denn auch der Rangordnung der konkreten Bedürfnisse eine ganz andere Gestalt und eine viel größere Abwechslung. In der Skala der Bedürfnisgattungen wurde „das Nahrungsbedürfnis“ in Bausch und Bogen den Bedürfnissen nach Tabak, nach geistigen Getränken, nach Schmuck u. dgl. vorangestellt, hier durchkreuzen sich die Bedürfnisse aus den verschiedensten Gattungen. Zwar werden auch jetzt die wichtigsten konkreten Bedürfnisse aus den wichtigsten Gattungen an der Spitze stehen, aber die minder wichtigen konkreten Bedürfnisse dieser Gattungen werden häufig von konkreten Bedürfnissen tiefer stehender Gattungen, die letzten Ausläufer derselben vielleicht sogar durch die Gipfel der untergeordnetsten Gattungen übertroffen werden. Es ist gerade so, wie wenn man bald die Gebirgszüge der Alpen, Pyrenäen, Sudeten, des Harzes im Ganzen und bald die einzelnen Gipfel dieser Gebirgszüge rücksichtlich ihrer Höhe rangiert. Rangiert man die ganzen Gebirgszüge, so haben natürlich die Alpen im Ganzen den Vorrang vor den Pyrenäen, diese vor den Sudeten, diese vor dem Harz. Stellt man aber die einzelnen Erhebungen in Parallele, so werden sehr viele Alpengipfel ihren Rang erst nach einzelnen Gipfeln der Pyrenäen, manche sogar erst nach Höhepunkten des unansehnlichen Harzgebirges erhalten.

Es entsteht nun die Frage, nach welcher Skala soll man, wenn man Güter zu bewerten hat, die Wichtigkeit der von ihnen abhängigen Bedürfnisse bemessen: nach der Skala der Gattungen oder nach jener der konkreten Bedürfnisse?

An den Scheideweg gestellt — den ersten, der zu einer Irrung Gelegenheit bot — hat die ältere Theorie den falschen Weg gewählt. Sie griff auf die Skala der Bedürfnisgattungen. Weil in dieser die Gattung Nahrungsbedürfnis einen der vornehmsten, die Gattung Schmuckbedürfnis einen untergeordneten Platz einnimmt, fällte sie die Entscheidung, daß ganz allgemein Brot einen hohen, Edelsteine einen niedrigen

„Gebrauchswert“ haben — und hatte sich natürlich sehr zu wundern, daß in der Praxis die Geltung, die beiden Güterarten zuerkannt wird, gerade umgekehrt ist.

Die Entscheidung ist falsch. Der Kasuist muß sich vielmehr sagen: mit einem Stück Brot, das in meinem Besitz ist, kann ich wohl die eine oder andere konkrete Hungerregung, wie sie gerade bei mir auftaucht, aber nie und nimmer den Inbegriff aller wirklichen und möglichen, gegenwärtigen und künftigen Hungersregungen befriedigen, die zusammen die Gattung Nahrungsbedürfnis konstituieren. Es ist daher offenbar ganz unpassend, die Wichtigkeit des Wohlfahrtsdienstes, den das Brot mir leisten kann, daran bemessen zu wollen, ob jener universelle Inbegriff hohe oder geringe Wichtigkeit besitzt. Es wäre das gerade so, als wenn man, befragt um die Höhe des Kahlenberges bei Wien, diesem unbedeutenden Ausläufer der Alpen die Höhe der gesamten Alpenkette zusprechen wollte. In der Tat fällt es uns auch im praktischen Leben niemals ein, jedes Stück Brot, das wir besitzen, als einen Schatz von lebensrettender Wichtigkeit zu verehren, uns jedesmal, wenn wir um ein paar Kreuzer ein Brot vom Bäcker gekauft haben, wie über eine gelungene Lebensrettung zu freuen, dagegen es als eine mutwillige Preisgebung des eigenen Lebens zu tadeln, wenn immer Jemand so unvorsichtig ist, ein Stück Brot zu verschenken, zu vergeuden oder wohl gar einem Tier als Futter zu reichen! Und doch müßten wir so urteilen, wenn wir die Bedeutung der Gattung Nahrungsbedürfnis, an deren Befriedigung ja doch unser Leben hängt, auf die derselben dienenden Güter übertrügen.

Die Wertschätzung der Güter hat also — soviel ist klar — nichts mit der Rangordnung der Bedürfnisgattungen, sondern nur mit jener der konkreten Bedürfnisse zu tun. Um aus dieser Entscheidung die volle Frucht ziehen zu können, ist es nötig, einige Punkte, die sich auf die Zusammensetzung jener Rangordnung beziehen, noch deutlicher in's Licht zu stellen und namentlich noch sicherer zu begründen, als dies in den bisherigen Auseinandersetzungen geschehen ist.

Die meisten unserer Bedürfnisse sind teilbar in dem Sinne, daß sie einer stückweisen Befriedigung zugänglich sind. Wenn ich hungere, so bin ich nicht an die Alternative gebunden, mich entweder völlig zu sättigen oder völlig zu hungern, sondern ich kann auch durch einen mäßigen Speisengenuß meinen Hunger nur mildern; vielleicht um ihn später durch eine folgende zweite und dritte Speiseration völlig zu stillen, vielleicht auch, um es bei der ersten teilweisen Befriedigung bewenden zu lassen. Da natürlich die teilweise Befriedigung eines konkreten Bedürfnisses eine andere und zwar geringere Wohlfahrtsbedeutung für mich hat als die völlige Befriedigung desselben, so würde dieser Umstand schon für sich allein im Stande sein, in einem gewissen Umfange die oben erwähnte Erscheinung hervorzurufen, daß innerhalb einer Bedürfnisgattung sich

konkrete Bedürfnisse (beziehungsweise Teilbedürfnisse) von verschiedener Bedeutung befinden. Allein hieran schließt sich noch ein weiterer bemerkenswerter Umstand. Es ist eine ebenso bekannte, als tief in der menschlichen Natur begründete Erfahrung, daß derselbe Genußakt, immer wiederholt, von einem gewissen Punkte an uns eine immer abnehmende Lust bereitet, bis diese endlich sogar in ihr Gegenteil, in Unlust und Ekel umschlägt. Jedermann kann an sich erproben, daß das Verlangen nach einem vierten oder fünften Gericht bei weitem nicht mehr so dringend empfunden wird als das nach dem ersten Gerichte einer Mahlzeit und daß bei einer fortdauernden Häufung von Gerichten endlich der Punkt eintritt, an dem ein fernerer Speisengenuß zum Ekel wird. Analoge Erfahrungen wird man bei einem länger dauernden Konzert, Vortrag, Spaziergang, Spiel und überhaupt wohl bei den meisten körperlichen wie geistigen Genüssen machen[1]).

Drücken wir das Wesen dieser bekannten Tatsachen in unserer technischen Sprache aus, so gelangen wir zu folgendem Satz: die konkreten Teilbedürfnisse, in die sich unsere Bedürfnisregungen zerfällen lassen, beziehungsweise die sukzessiven Teilbefriedigungen, die sich durch gleiche Gütermengen gewinnen lassen, sind untereinander gewöhnlich von ungleicher, und zwar stufenweise bis zum Nullpunkt abnehmender Bedeutung. Hieraus erklärt sich eine ganze Reihe von Sätzen, die oben als bloße Behauptungen vorgetragen wurden. Es erklärt sich erstlich auch von dieser Seite, daß in einer und derselben Bedürfnisgattung konkrete Bedürfnisse, beziehungsweise Teilbedürfnisse, von verschiedener Wichtigkeit vorkommen können; ja nicht bloß vorkommen können, sondern bei allen im obigen Sinne teilbaren Bedürfnissen — und das ist die große Mehrzahl — ganz regelmäßig, sozusagen als organische Erscheinung vorkommen müssen. Es erklärt sich insbesondere, daß auch in den wichtigsten Bedürfnisgattungen die tieferen und tiefsten Wichtigkeitsstufen mit vertreten sind. Die wichtigere Gat-

[1]) In der Wirtschaftswissenschaft fanden diese Anschauungen bekanntlich unter dem Namen des „Gossenschen Gesetzes der Genußabnahme“ Aufnahme und Anerkennung. Über die literarischen Vorläufer Gossens, über parallele Forschungen in anderen Wissenszweigen, über den Geltungsbereich des Gossenschen Gesetzes, seine Schranken und seine Ausnahmen, seine tiefere psychologische und physiologische Begründung u. dgl. siehe jetzt unter anderen auch Oskar Kraus, Zur Theorie des Wertes, eine Bentham-Studie, Halle 1902, S. 41ff., Čuhel, Lehre von den Bedürfnissen, S. 232ff., und Brentano, Versuch einer Theorie der Bedürfnisse, S. 40ff. Auf genauere Details brauche ich hier nicht einzugehen, weil für die Folgerungen, die ich für die Werttheorie abzuleiten habe, es nur auf den zweifellos richtigen Kern des Gossenschen Gesetzes ankommt, während der Bestand gewisser Ausnahmen, z. B. für die Anfangsphasen einer eben erst beginnenden Befriedigung, für „altruistische“ Bedürfnisse, für die Leidenschaft des Sammelns u. dgl. ohne Belang bleibt. Ich habe dementsprechend im Text eine Fassung angewendet, welche nur eine weit verbreitete, aber nicht eine ausnahmslose Geltung des Gossenschen Gesetzes voraussetzt.

tung zeichnet sich vor der minder wichtigen eigentlich nur dadurch aus, daß bei ihr gewissermaßen der Kopf höher hervorragt, während die Basis bei allen im gleichen Niveau liegt. Damit erklärt sich endlich auch, daß es nicht bloß, wie oben bemerkt wurde, gelegentlich vorkommen kann, daß ein konkretes Bedürfnis einer im Ganzen wichtigeren Gattung von einem einzelnen konkreten Bedürfnis einer im Ganzen minder wichtigen Gattung übertroffen wird, sondern daß auch dieses Vorkommnis als ein ganz regelmäßiges, gewöhnliches und organisches sich einzustellen pflegt. Es wird jederzeit unzählige konkrete Nahrungsbedürfnisse geben, die schwächer und unwichtiger sind, als manche konkrete Bedürfnisse ganz unwichtiger Gattungen, wie Bedürfnisse nach Schmuck, nach dem Besuche von Bällen, nach Tabak, nach Haltung von Singvögeln u. dgl.

Versuchen wir die Gliederung unserer Bedürfnisse durch ein typisches Schema zu versinnlichen, so müssen wir demselben auf Grund des Gesagten etwa die folgende Gestalt geben[1]):

	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
10	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
9	9	.	.	.	.	.	.	.	.	.
8	8	8	.	.	.	.	.	.	.	.
7	7	7	7	.	.	.	.	.	.	.
6	6	6	.	6	.	.	.	.	.	.
5	5	5	.	5	5	.	.	.	.	.
4	4	4	4	4	4	4	.	.	.	.
3	3	3	.	3	3	.	3	.	.	.
2	2	2	.	2	2	.	2	2	.	.
1	1	1	1	1	1	.	1	1	1	.
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

In diesem Schema bezeichnen die römischen Ziffern I bis X die verschiedenen Bedürfnisgattungen und ihren Rang in absteigender Reihe; I stellt die wichtigste Bedürfnisgattung, z. B. das Nahrungsbedürfnis, V eine Gattung von mittlerer Wichtigkeit, z. B. das Bedürfnis nach geistigen Getränken, X die denkbar unwichtigste Bedürfnisgattung vor. Mit den arabischen Ziffern 10—1 werden sodann die in den verschiedenen Gattungen vorkommenden konkreten Bedürfnisse und Teilbedürfnisse, sowie deren Rang in der Weise angezeigt, daß die Rangziffer 10 den denkbar wichtigsten, die Rangziffer 9 usf. jedesmal den nächstwichtigen, endlich die Rangziffer 1 den geringfügigsten überhaupt noch vorkommenden konkreten Bedürfnissen zugewiesen wird. Das Schema führt nun vor Augen, daß je wichtiger die Gattung, desto höher das wichtigste in ihr enthaltene konkrete Bedürfnis aufragt, daß aber neben diesem auch alle

[1]) Vgl. Menger, „Grundsätze der Volkswirtschaftslehre", S. 93.

tieferen Rangstufen bis zur letzten herab vertreten sind. Eine Ausnahme davon machen im Schema nur die Bedürfnisgattungen IV und VII, in welchen einzelne Glieder der absteigenden Rangordnung fehlen. Sie versinnlichen solche — ziemlich seltene — Bedürfnisgattungen, in welchen wegen technischer Gründe eine sukzessive Befriedigung durch Teilakte entweder unvollkommen oder gar nicht möglich ist, wo also das Bedürfnis entweder völlig oder gar nicht befriedigt werden muß. Das Bedürfnis nach Zimmeröfen z. B. wird schon durch einen Ofen so vollständig gesättigt, daß man für einen zweiten schlechterdings keine Verwendung mehr hätte. Endlich weist das Schema aus, daß in der wichtigsten Gattung I konkrete Bedürfnisse mit der geringsten Rangziffer 1 vorkommen, während in fast allen anderen an Wichtigkeit nachstehenden Gattungen sich einzelne konkrete Bedürfnisse mit höheren Rangziffern finden [1]).

Wenden wir uns nun zur zweiten Hauptfrage: welches unter mehreren oder vielen Bedürfnissen hängt von einem Gute wirklich ab?

Diese Frage könnte nicht entstehen, wenn die Verhältnisse des Wirtschaftslebens so einfach wären, daß sich Bedürfnisse und Güter immer nur in der Einzahl gegenüberstünden. Wenn ein Gut zur Befriedigung eines einzigen konkreten Bedürfnisses tauglich und dabei zugleich das einzige seiner Art, oder wenigstens das einzig verfügbare seiner Art wäre, dann wäre es ohne alle Überlegung klar, daß von der Verfügung über das einzige Gut die Befriedigung des einzigen Bedürfnisses abhinge, welchem jenes zu dienen im Stande ist. Allein so einfach steht die Sache im praktischen Leben fast nie; sie ist im Gegenteil gewöhnlich nach zwei Seiten gleichzeitig verwickelt. Erstlich ist ein und dasselbe Gut gewöhnlich zur Befriedigung verschiedener konkreter Bedürfnisse verwendbar, die auch eine verschiedene Wichtigkeit besitzen; und außerdem sind häufig mehrere Exemplare derselben Güterart verfügbar, wobei es der Willkür unterliegt, welches Exemplar man zur Befriedigung eines wichtigen, und welches zur Befriedigung eines unwichtigen Bedürfnisses verwenden will. Um ein möglichst einfaches Beispiel zu gebrauchen: auf einem Jagdausfluge besitze ich an Lebensmitteln nichts als zwei vollkommen gleiche Brote.

---

[1]) Zur Vermeidung von Mißverständnissen, die immerhin vorgekommen sind, möchte ich ausdrücklich bemerken, daß die absteigende Reihenfolge der arabischen Ziffern 10 bis 1 in diesem Schema nichts anderes versinnlichen soll, als daß das mit einer niedrigeren Ziffer bezeichnete konkrete Bedürfnis überhaupt eine geringere Wichtigkeit besitzt als die mit einer höheren Ziffer bezeichneten Bedürfnisse. Dagegen will jene Ziffernfolge nichts über den Grad aussagen, um welchen die Bedürfnisse mit höherem Ziffernindex jene mit niedrigerem Ziffernindex an Wichtigkeit übertreffen; es will z. B. damit durchaus nicht ausgesagt werden, daß das Bedürfnis mit dem Ziffernindex 6 das Bedürfnis mit dem Index 2 an Wichtigkeit gerade dreimal übertrifft, oder daß das Bedürfnis mit dem Index 9 geradeso wichtig sei wie die beiden Bedürfnisse mit den Indices 6 und 3 zusammengenommen.

Eines benötige ich zu meiner eigenen Sättigung, das zweite zur Fütterung meines Hundes. Es ist klar, daß meine eigene Ernährung mir ungleich wichtiger ist, als die meines Hundes. Es ist ebenso klar, daß es in meiner Willkür liegt, welches der beiden Brote ich selbst verzehren und welches ich meinem Hunde geben will. Und nun fragt es sich: welches der beiden Bedürfnisse hängt hier von meinem Brote ab?

Man könnte leicht versucht sein zu antworten: dasjenige Bedürfnis, zu dessen Befriedigung das betreffende Brot tatsächlich bestimmt war. Allein es ist sofort einzusehen, daß diese Entscheidung falsch wäre. Denn sie würde erheischen, daß die beiden Brote, da sie zur Befriedigung von Bedürfnissen von verschiedener Wichtigkeit bestimmt sind, auch einen verschiedenen Wert haben müssen: während es doch ganz unzweifelhaft ist, daß zwei gleiche Güter, in der gleichen Lage verfügbar, auch im Wert einander vollkommen gleich sein müssen.

Zum richtigen Ziele leitet auch hier wieder eine einfache kasuistische Erwägung. Welches unter mehreren Bedürfnissen von einem Gute abhängt, erprobt sich nämlich am einfachsten daran, daß man zusieht, welches Bedürfnis um seine Befriedigung käme, wenn man das zu schätzende Gut nicht hätte: dieses Bedürfnis ist offenbar das abhängige. Und da läßt sich nun leicht zeigen, daß dieses Schicksal keineswegs dasjenige Bedürfnis trifft, zu dessen Befriedigung das zu schätzende Güterexemplar durch die willkürliche Laune des Besitzers zufällig ausersehen war, sondern jedesmal das mindest wichtige unter allen in Frage kommenden Bedürfnissen: unter allen denjenigen nämlich, die durch den Gesamtvorrat an Gütern solcher Art, einschließlich des zu schätzenden Exemplares selbst, sonst bedeckt gewesen wären.

Eine ebenso naheliegende, als zwingende Rücksicht auf den eigenen Nutzen treibt nämlich jeden vernünftigen Wirtschafter an, in der Befriedigung seiner Bedürfnisse eine gewisse feste Rangordnung einzuhalten. Niemand wird so töricht sein, seine verfügbaren Mittel in der Befriedigung geringfügiger und leicht entbehrlicher Bedürfnisse zu erschöpfen und sich dabei für das Notwendige zu entblößen. Vielmehr wird Jeder darauf bedacht sein, aus den verfügbaren Mitteln in erster Linie die wichtigsten Bedürfnisse zu bedecken, dann die an Wichtigkeit ihnen zunächst stehenden, dann erst die Bedürfnisse dritten Ranges und so in der Art weiter, daß die Bedürfnisse einer tieferen Rangstufe immer erst dann zur Befriedigung bestimmt werden, wenn sämtliche Bedürfnisse höherer Rangstufen schon bedeckt und noch weitere Befriedigungsmittel verfügbar sind. Diesen einleuchtenden Vernunftregeln bleibt man nun auch dann treu, wenn der bisherige Vorrat durch den Wegfall eines Exemplares eine Veränderung erleidet. Natürlich wird dadurch der bisherige Verwendungsplan gestört. Es können nicht mehr alle Bedürfnisse befriedigt werden, deren Befriedigung zuvor beschlossen war, und ein Ausfall an

Befriedigung ist unabwendbar. Natürlich sucht aber der vernünftige Wirt den Ausfall an die mindest empfindliche Stelle zu verlegen, das heißt: er wird, wenn der Ausfall zufällig ein Gut betrifft, das zu einer wichtigeren Verwendung bestimmt war, nicht auf die Befriedigung dieses wichtigeren Bedürfnisses verzichten und daneben in eigensinniger Festhaltung des alten Verwendungsplanes fortfahren, unwichtigere Bedürfnisse der Befriedigung zuzuführen. Sondern er wird das wichtigere Bedürfnis auf jeden Fall befriedigen und dafür die Deckung von demjenigen Bedürfnis abziehen, an dessen Befriedigung ihm unter allen vorher zur Befriedigung bestimmten Bedürfnissen am wenigsten liegt. Kein Mench wird in unserem früher erwähnten Beispiel, wenn das im Geiste zu seiner eigenen Sättigung bestimmte Brot verloren geht, sich der Gefahr des Verhungerns preisgeben und dabei seinen Hund mit dem zweiten satt füttern. Sondern jeder wird durch eine rasche Änderung des Verwendungsplanes das verlorene Brot in seiner wichtigeren Funktion ersetzen und den Ausfall auf die mindest wichtige Stelle, auf die Fütterung des Hundes wälzen.

Die Sache steht also folgendermaßen: alle Bedürfnisse, die wichtiger sind als jenes mehrfach bezeichnete „letzte", werden durch den Wegfall des Gutes gar nicht berührt; denn ihre Befriedigung bleibt durch eventuelle Heranziehung von Ersatzexemplaren nach wie vor gesichert. Ebensowenig werden diejenigen Bedürfnisse berührt, die weniger wichtig sind als jenes letzte; denn sie fallen mit dem Gute und ohne dasselbe gleichmäßig durch. Berührt wird vielmehr einzig und allein das letzte der sonst bedeckten Bedürfnisse; es wird noch befriedigt, wenn man das Gut hat, es wird nicht mehr befriedigt, wenn man das Gut nicht hat, es ist das gesuchte abhängige Bedürfnis.

Damit stehen wir am Hauptziele unsrer Untersuchung. Die Größe des Wertes eines Gutes bemißt sich nach der Wichtigkeit desjenigen konkreten Bedürfnisses oder Teilbedürfnisses, welches unter den durch den verfügbaren Gesamtvorrat an Gütern solcher Art bedeckten Bedürfnissen das mindest wichtige ist. Nicht der größte Nutzen also, den das Gut stiften könnte, ist für seinen Wert maßgebend, auch nicht der Durchschnittsnutzen, den ein Gut seiner Art stiften kann, sondern der kleinste Nutzen, zu dessen Herbeiführung es oder seinesgleichen in der konkreten wirtschaftlichen Sachlage rationeller Weise noch verwendet werden durfte. Nennen wir, um uns in Zukunft die langatmige Beschreibung zu ersparen — die, um ganz korrekt zu sein, sogar noch etwas langatmiger sein müßte — diesen an der Grenze des ökonomisch zulässigen stehenden kleinsten Nutzen nach dem Vorgange Wiesers[1]) kurz den wirtschaftlichen Grenznutzen

[1]) „Über den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes" S. 128. Jevons hat die Bezeichnungen „final degree of utility" und „terminal utility". Seither ist der dem deutschen „Grenznutzen" genau entsprechende Ausdruck „mar-

des Gutes, so drückt sich das Gesetz der Größe des Güterwertes in folgender einfachster Formel aus: Der Wert eines Gutes bestimmt sich nach der Größe seines Grenznutzens.

Dieser Satz ist der Angelpunkt unserer Werttheorie. Er ist aber noch mehr als das. Er bildet, wie ich glaube, zugleich den Schlüssel, der uns das Verständnis für das praktische Verhalten der wirtschaftlichen Menschen gegenüber den Gütern im weitesten Umfange eröffnet. In den einfachsten Fällen sowohl als durch alle die vielverschlungenen Verwicklungen hindurch, die unser formenreiches modernes Wirtschaftsleben in so reicher Fülle schafft, sehen wir die Menschen die Güter, mit denen sie zu tun haben, nach ihrem Grenznutzen abschätzen und nach dem Ausfall dieser Schätzung handeln. Und insofern ist die Lehre vom Grenznutzen der Angelpunkt nicht allein für die Werttheorie, sondern geradezu für alle Erklärung der Wirtschaftshandlungen der Menschen, und somit für die gesamte volkswirtschaftliche Theorie[1]). Wer das Leben gut zu beobachten versteht, wird, so hoffe ich, zur Überzeugung kommen, daß dieser Ausspruch nicht übertrieben ist. Richtig zu beobachten und das Beobachtete richtig auszulegen, ist übrigens auch eine Kunst, die bisweilen gar nicht leicht ist und zu deren Ausübung daher, soweit sie in ihr Gebiet einschlägt, die Werttheorie die Anleitung zu geben hat. Das soll im Folgenden, so weit nötig, geschehen, und zwar zunächst an einem Beispiele von der denkbar größten Einfachheit.

Ein Kolonist, dessen Blockhütte abseits von allen Verkehrsstraßen einsam im Urwalde steht, hat soeben fünf Säcke Korn geerntet. Mit ihnen muß er sich bis zur nächsten Ernte behelfen. Als ordnungsliebender

---

ginal utility" im Englischen üblich geworden. Bei MENGER, der das im Texte ausgeführte Gesetz zuerst mit völliger Klarheit entwickelt hat, aber der Bequemlichkeit eines kurzen technischen Ausdrucks noch entbehrt, lautet das Gesetz folgendermaßen (a. a. O. S. 98 u. f.): „Es sind demnach in jedem konkreten Falle von der Verfügung über eine bestimmte Teilquantität der einer wirtschaftenden Person verfügbaren Gütermenge nur jene der durch die Gesamtquantität noch gesicherten Bedürfnisbefriedigungen abhängig, welche für diese Person die geringste Bedeutung unter diesen letzteren haben, und der Wert einer Teilquantität der verfügbaren Gütermenge ist für jene Person demnach gleich der Bedeutung, welche die am wenigsten wichtigen der durch die Gesamtquantität noch gesicherten und mit einer gleichen Teilquantität herbeizuführenden Bedürfnisbefriedigungen für sie haben."

[1]) Auch wo die Menschen nicht egoistisch, sondern altruistisch handeln, haben sie Anlaß, auf den Grenznutzen zu achten, auf den Grenznutzen nämlich, den die an andere Personen hinzugebenden Güter für diese haben. Man gibt Spenden, Almosen u. dgl., wenn ihre am Grenznutzen zu bemessende Wohlfahrtsbedeutung für den Empfänger ungleich höher ist, als für den Geber, und fast nie unter umgekehrten Verhältnissen. — Ich freue mich, daß ich dem im Texte ausgedrückten Gedanken mich mit einem so ausgezeichneten Forscher wie WALRAS begegne. Ich kann dem, was er in der Vorrede zu seiner „Théorie de la Monnaie" (p. XIf.) über die universelle Bedeutung der Idee des „Grenznutzens" für die Theorie und auch für die Praxis des Wirtschaftslebens sagt, nur vollständig beipflichten.

Mann trifft er seine Dispositionen über die beabsichtigte Verwendung. Einen Sack braucht er unumgänglich notwendig, um sein Leben bis zur nächsten Ernte zu fristen. Einen zweiten, um seine Mahlzeiten soweit zu vervollständigen, daß er gesund und bei Kräften bleiben kann. Noch mehr Korn in der Gestalt von Brot und Mehlspeisen zu genießen, hat er keinen Wunsch. Dagegen wäre es ihm recht erwünscht, zur Brotnahrung etwas Fleischnahrung hinzuzufügen; er bestimmt daher einen dritten Sack zur Mästung von Geflügel. Einen vierten Sack widmet er zur Erzeugung von Kornbranntwein. Für den letzten Sack endlich weiß er, nachdem seine bescheidenen persönlichen Bedürfnisse durch die vorausgehenden Dispositionen völlig gedeckt sind, keine bessere Verwendung mehr, als damit eine Anzahl von Papageien zu füttern, an deren Possen er sich ergötzt. Natürlich stehen ihm die genannten Verwendungen an Wichtigkeit nicht gleich. Bedienen wir uns, um zu einem kurzen ziffermäßigen Ausdruck dafür zu gelangen, einer Skala von 10 Wichtigkeitsgraden, so wird unser Kolonist der Fristung seines Lebens natürlich den höchsten Grad 10 zuerkennen, der Erhaltung seiner Gesundheit etwa den Grad 8, dann absteigend der Verbesserung seiner Kost durch eine Zutat von Fleisch den Grad 6, dem Genuß von Branntwein den Grad 4 und endlich der Haltung von Papageien den denkbar niedrigsten Grad 1. Und nun versetzen wir uns im Geist in die Lage des Kolonisten und fragen wir: welche Bedeutung wird unter diesen Umständen ein Sack Getreide für seine Wohlfahrt besitzen?

Dies erprobt sich, wie wir wissen, am einfachsten daran, wieviel er an Nutzen einbüßen würde, falls ihm ein Sack verloren ginge. Führen wir die Probe durch. Offenbar müßte unser Mann nicht recht klug sein, wenn er den verlorenen Sack sich am Munde abdarben, dadurch Leben und Gesundheit preisgeben, dabei aber Branntwein brennen und Hühner und Papageien füttern wollte wie zuvor. Bei gesunder Überlegung ist vielmehr ein einziger Ausgang denkbar: der Kolonist wird mit den übrig gebliebenen vier Säcken die vier wichtigsten Bedürfnisgruppen decken, und nur auf die Gewinnung des unbedeutendsten letzten, des „Grenznutzens“ verzichten. Das ist in diesem Fall die Haltung der Papageien. Ob er also den fünften Sack Korn hat oder nicht hat, macht für seine Wohlfahrt keinen größeren Unterschied, als daß er in dem einen Fall sich noch das Vergnügen gönnen kann, Papageien zu halten, im anderen Fall nicht; und nach diesem unbedeutenden Nutzen wird er daher auch vernunftgemäß einen einzelnen Sack seines Kornvorrats schätzen. Und zwar jeden einzelnen Sack; denn wenn die Säcke unter einander gleich sind, wird es auch unserem Kolonisten ganz gleich gelten, ob er den Sack A oder den Sack B verliert — falls nur hinter dem verlorenen überhaupt noch vier andere Säcke zur Deckung der wichtigeren Bedürfnisse stehen.

Variieren wir das Beispiel. Nehmen wir an, unser Kolonist besitze

bei ganz gleichem Stande der Bedürfnisse nur drei Säcke Getreide. Wie groß ist jetzt der Wert eines Sackes für ihn? Die Probe ist wieder ganz leicht. Hat unser Kolonist drei Säcke, so kann und wird er damit die drei wichtigsten Bedürfnisgruppen bedecken. Hat er nur zwei Säcke, so wird er sich auf die Befriedigung der zwei wichtigsten Gruppen beschränken, dagegen die des dritten Bedürfnisses — nach Fleischnahrung — aufgeben müssen. Der Besitz des dritten Sackes — und als „dritter" Sack erscheint nicht bloß ein individuell bestimmter, sondern jeder der drei Säcke, solange noch zwei andere hinter ihm stehen — bedeutet für ihn also gerade die Befriedigung des drittwichtigsten, das ist des letzten unter den durch den Gesamtvorrat von drei Säcken bedeckten Bedürfnissen. Jede andere Schätzung als die nach dem Grenznutzen wäre wieder offenbar den tatsächlichen Verhältnissen zuwiderlaufend, falsch.

Supponieren wir endlich, daß unser Kolonist bei abermals gleichem Bedürfnisstande nur einen einzigen Sack Getreide besitzt. Hier ist es sonnenklar, daß dieser unter Ausschluß jeder anderen Verwendung zur knappen Lebensfristung, zu der er eben ausreicht, bestimmt und verwendet werden wird. Ebenso klar ist es, daß bei Verlust dieses einzigen Sackes der Kolonist nicht mehr im Stande wäre, sich am Leben zu erhalten. Sein Besitz bedeutet also Leben, sein Verlust Tod: der einzige Sack Korn hat die denkbar größte Bedeutung für das Wohl des Kolonisten — abermals getreu unserm Prinzip vom Grenznutzen. Denn der höchste Nutzen, die Erhaltung des Lebens, ist hier als einziger zugleich auch der letzte, der „Grenznutzen".

Und alle diese Schätzungen nach dem Grenznutzen sind nicht bloß „akademisch", sondern Niemand wird zweifeln, daß unser Kolonist vorkommenden Falles, z. B. bei einem Kaufsangebot, das ihm für sein Korn gemacht wird, auch praktisch nach ihnen handeln würde. Ohne allen Zweifel würde Jeder von uns in seiner Lage einen aus fünf Säcken — dem geringen Grenznutzen entsprechend — verhältnismäßig billig abzulassen geneigt sein, einen aus drei Säcken nur erheblich teurer, während uns der unersetzliche einzige Sack mit seinem enormen Grenznutzen um gar keinen, wenn auch noch so hohen Preis feil wäre.

Verlegen wir den Schauplatz vom einsamen Urwald in das Getriebe einer wohlentwickelten Volkswirtschaft. Hier tritt uns in geradezu dominierender Stellung der Erfahrungssatz entgegen, daß die Menge der Güter im umgekehrten Verhältnis zu ihrem Wert steht. Je mehr Güter von einer Gattung vorhanden sind, desto kleiner wird unter sonst gleichen Umständen der Wert des einzelnen Stückes, und umgekehrt. Bekanntlich hat die Theorie diesen elementaren Erfahrungssatz für das Gebiet der Preislehre zur Aufstellung des Gesetzes von „Angebot und Nachfrage" verwertet. Er behauptet aber seine Geltung auch unabhängig von Tausch und Preis; um wieviel höher schätzt z. B. ein Sammler das

einzige Exemplar, durch das eine Gattung in seiner Sammlung vertreten ist, als eines aus einem Dutzend von gleichen Exemplaren! Es läßt sich nun leicht zeigen, daß diese so wohl beglaubigten Erfahrungstatsachen als eine natürliche Konsequenz aus unserer Theorie des Grenznutzens fließen. Denn je mehr Exemplare einer Gütergattung verfügbar sind, desto vollständiger können die darauf angewiesenen Bedürfnisse befriedigt werden, desto unwichtiger sind die letzten noch zur Befriedigung gelangenden Bedürfnisse, deren Befriedigung durch den Wegfall eines Exemplares in Frage gestellt würde, desto niedriger ist m. a. W. der den Wert bestimmende Grenznutzen. Sind vollends von einer Gütergattung so viele Exemplare vorhanden, daß nach vollständiger Befriedigung aller darauf angewiesenen Bedürfnisse noch weitere Güterstücke erübrigen, für die es gar keine nützliche Verwendung mehr gibt, dann ist der Grenznutzen gleich Null, und ein Exemplar der betreffenden Gütergattung wird wertlos.

Damit ergibt sich nun die ganz natürliche Erklärung für die anfangs so frappierende Erscheinung, daß wenig nützliche Dinge, wie Perlen und Diamanten, einen so hohen, viel nützlichere Dinge, wie Brot und Eisen, einen weit geringeren, Wasser und Luft gar keinen Wert besitzen. Perlen und Diamanten sind eben in so geringer Menge vorhanden, daß das Bedürfnis nach ihnen nur zum geringen Teile gesättigt ist, und der Grenznutzen, bis zu welchem die Befriedigung reicht, relativ hoch steht, während glücklicherweise Brot und Eisen, Wasser und Luft in der Regel in so großen Mengen verfügbar sind — zumal für die reichen Leute, welche Perlen und Diamanten kaufen — daß die Befriedigung aller wichtigeren auf sie angewiesenen Bedürfnisse sichergestellt ist, und von der Verfügung über ein einzelnes Stück oder eine konkrete Teilquantität entweder sehr geringfügige, oder gar keine konkreten Bedürfnisse mehr abhängig sind. Werden freilich in abnormen Verhältnissen, z. B. bei Städtebelagerungen oder bei Wüstenreisen, Wasser und Brot selten, dann reichen die geringen Vorräte nur mehr zur Bedeckung der wichtigsten konkreten Bedürfnisse nach Speise und Trank aus; damit schnellt der Grenznutzen in die Höhe, und damit muß nach unserem Prinzip auch der Wert jener sonst so gering geachteten Güter in die Höhe schnellen — eine Folgerung, die ja in den enormen Preisen, die bekanntlich in solchen Situationen für die unscheinbarsten Lebensmittel bezahlt zu werden pflegen, ihre volle empirische Beglaubigung findet[1]). So geben gerade

---

[1]) Man könnte vielleicht einwenden wollen, daß diese hohen Preise mit Sicherheit doch nur auf einen gesteigerten „objektiven Tauschwert“ hinweisen, während der subjektive Gebrauchswert vielleicht ungeändert geblieben sei. Das Fordern, beziehungsweise Bewilligen hoher Preise hat indes, wie später noch genauer auseinandergesetzt werden soll, auch eine hohe subjektive Schätzung der Ware schon zur Voraussetzung, während die Bereitwilligkeit, mit der man in normalen Zeiten z. B. Trinkwasser einem

diejenigen Tatsachen, die auf den ersten Blick der Theorie, die die Größe des Wertes abhängen läßt von der Größe des bedingten Nutzens, zu widerstreiten schienen, bei genauerer Betrachtung eine glänzende Bestätigung derselben.

Die bis jetzt betrachteten Fälle waren verhältnismäßig leicht auszulegen. Häufig schafft aber das praktische Wirtschaftsleben Verwicklungen, die, obwohl wir uns in der Praxis mit spielender Sicherheit ihnen gegenüber benehmen, für den nachforschenden Theoretiker schwerer zu durchblicken sind[1]). Für ihre Lösung kommt alles darauf an, daß man das kasuistische Urteil über die Größe, die unter den gegebenen Umständen der Grenznutzen erreicht, richtig fällt. Hiefür läßt sich folgende gemeinsame Anleitung geben, die wie ein Passepartout durch alle schwierigeren Wertproblme hindurchhilft. Man muß einen doppelten Blick in die ökonomische Situation des wirtschaftenden Subjektes tun, von dessen Standpunkt die Wertschätzung vorgenommen werden soll. Einmal denkt man sich das zu schätzende Gut zum Gütervorrate des Subjektes hinzu und sieht, bis zu welchen konkreten Bedürfnissen herab jetzt die Befriedigung statthaben kann. Das zweite Mal denkt man sich jenes Gut vom Gütervorrat weg, und überschlägt wieder, wie weit herab die Befriedigung nunmehr noch reichen kann. Hiebei zeigt sich natürlich, daß jetzt eine gewisse Schicht von Bedürfnissen, u. zw. die niedrigste Schicht derselben, ihre Deckung verloren hat: diese niedrigste Schicht zeigt den für die Bewertung maßgebenden Grenznutzen an[2]).

Andern unentgeltlich abtritt, ein deutliches Zeichen dafür ist, daß man dem Ding, mit dem man so freigebig ist, eben auch von seinem subjektiven Standpunkt keine sonderliche Schätzung beilegt.

[1]) Über das Verhältnis von Theorie und Praxis auf dem Gebiete der Wertschätzung siehe den folgenden Unterabschnitt X, 3.

[2]) Man fühlt sich hauptsächlich bei zwei Gelegenheiten zur Fällung von Werturteilen veranlaßt: einmal wenn es sich darum handelt, ein Gut aus seinem Vermögen zu entlassen, z. B. zu verschenken, zu vertauschen, zu verbrauchen; dann wenn es sich darum handelt, ein Gut für sein Vermögen zu erwerben. Die Form des Gedankenganges der Wertschätzung ist in beiden Fällen äußerlich etwas verschieden. Ein Gut, das man schon hat, schätzt man nach der Einbuße, die man durch sein Weggeben erleidet, also nach der letzten der sonst gesicherten Befriedigungen. Ein Gut, das man noch nicht hat, schätzt man umgekehrt nach dem Zuwachs an Nutzen, den sein Erwerb bringt, d. i. nach der wichtigsten unter denjenigen Befriedigungen, die man bei seinem bisherigen Besitzstand sich nicht mehr hätte verschaffen können. Natürlich kommt man aber nach beiden Methoden zu demselben Resultat: denn die letzte der Befriedigungen, die mit dem Gut gesichert ist, ist immer identisch mit der ersten, die ohne das Gut nicht mehr bedeckt ist. Im Text habe ich eine Formulierung gewählt, die allgemein genug ist, um beide Methoden zu umfassen. — Gegen die Berechtigung des von mir empfohlenen „Passepartout" hat Stolzmann eine ebenso weitläufige als mißverständliche Polemik angesponnen, die zum Teil auch auf gewisse, schon von Wieser geäußerte Bedenken zurückgreift. Ich behalte ihre Erörterung einem Anlaß vor, bei welchem sie zugleich der Erledigung eines anderen schwierigen Problems dienstbar gemacht werden kann; siehe unten den Exkurs VII.

Eine erste sehr einleuchtende aber theoretisch nicht unwichtige Anwendung dieser Formel führt uns zu der Erkenntnis, daß für die Wertschätzung eines Gutes bald nur die Bedeutung irgend eines einzelnen konkreten Bedürfnisses in Betracht kommt, bald aber die Bedeutung vieler konkreter Bedürfnisse zu summieren ist. Es liegt nämlich in der Natur der Sache, daß der Umfang der abhängigen Bedürfnisschichte je nach der Beschaffenheit des zu schätzenden Objektes sehr verschieden ausfallen kann. Ist das Schätzungsobjekt ein einzelnes Exemplar einer verbrauchlichen Gütergattung, z. B. einer Speise, so wird der Grenznutzen gewöhnlich nur ein einziges konkretes Bedürfnis oder auch nur ein Teilbedürfnis umfassen. Schätzt man dagegen ein ausdauerndes Gut, das eines wiederholten Nutzgebrauches fähig ist, oder eine größere Güterquantität als einheitliches Ganzes, so ist es natürlich, daß eine ganze Summe, unter Umständen sogar eine sehr große Summe von konkreten Bedürfnissen in die abhängige Schicht fällt. Am Besitz oder Nichtbesitz eines Klavieres z. B. hängen hunderte von musikalischen, am Besitz von „zehn Faß Wein“ hunderte von Gaumengenüssen, deren Bedeutung natürlich bei der Bewertung jener Güter gleichfalls zu summieren ist.

In Fällen solcher Art kann nun unter Umständen noch eine weitere Erscheinung hinzutreten, die auf den ersten Blick vielleicht befremdlich aussehen mag, die sich aber bei genauerer Betrachtung ebenfalls ganz natürlich löst. Es kann nämlich vorkommen, daß die Wertschätzung einer größeren Güterquantität mit der Wertschätzung der Gütereinheit derselben Art nicht harmoniert, indem die größere Quantität außer allem Verhältnis höher[1]) geschätzt wird. „Fünf Sack Korn“ werden z. B. unter Umständen nicht fünfmal, sondern zehnmal oder hundertmal so hoch geschätzt werden als ein Sack. Und zwar wird dies regelmäßig dann der Fall sein, wenn die einheitlich geschätzte größere Quantität einen so beträchtlichen Teil der verfügbaren Gesamtquantität ausmacht, daß ihr Wegfall einen tiefen Eingriff in die Bedürfnisbefriedigung des schätzenden Subjektes verursachen und auch noch konkrete Bedürfnisse um ihre Befriedigung bringen würde, die erheblich wichtiger sind als das letzte. Alsdann schließt eben die „niedrigste Schicht“, deren Befriedigung von der einheitlich geschätzten Gütermenge abhängt, selbst wieder konkrete Bedürfnisse von ungleichem Niveau, von verschiedener Wichtigkeit in sich, und es ist eine Sache einfachen mathematischen Kalküls, daß die Summe einer Anzahl ungleicher Elemente größer sein muß, als das Produkt aus der Multiplikation des letzten, kleinsten Elementes (das den Wert der Gütereinheit bestimmt) mit der Zahl der Elemente. $5+4+3+2+1$ ist notwendig größer als 5×1.

Das läßt sich an unserem früheren Beispiel vom Kolonisten leicht

---

[1]) oder auch niedriger; siehe unten die nächstfolgende Note.

mit voller Deutlichkeit versinnlichen. Ein Sack Korn war, bei einem Besitzstande von fünf Säcken, so viel wert als das Vergnügen Papageien zu halten. An einem Quantum von „drei Sack“ hängt aber durchaus nicht bloß eine Summe von Befriedigungen, von denen jede einzelne so groß ist als das Vergnügen Papageien zu halten, sondern es hängt daran das Vergnügen, Papageien zu halten + dem Genuß von Kornbranntwein + dem Genuß von Fleischnahrung; und an allen fünf Säcken zusammen, als Ganzes geschätzt, hängen nicht bloß die drei soeben aufgezählten Bedürfnisse von ansteigender Wichtigkeit, sondern es hängt daran überdies auch noch die Erhaltung der Gesundheit und die Erhaltung des Lebens; eine Summe, die gewiß nicht fünfmal, sondern unendlich viel größer ist als das Vergnügen der Papageienzucht. Wenn man sich eine Situation vergegenwärtigt, in der unser Kolonist veranlaßt ist, die Quantität von „drei Sack“ oder von „allen fünf Sack“ als geschlossene Einheit seiner Wertschätzung zu unterziehen — z. B. aus Anlaß eines auf die genannten Quantitäten gerichteten Kaufangebotes eines in seine Nachbarschaft einwandernden zweiten Kolonisten — so wird man es nur natürlich finden, daß der Kolonist zwar bereit sein wird, einen von seinen fünf Säcken zu einem mäßigen Preise, z. B. zu 5 Gulden abzulassen, daß ihm aber die größere Quantität von „drei Sack“ sicherlich nur um mehr als den dreifachen Preis eines Sackes, und daß ihm vollends alle fünf Säcke zusammen um gar keinen, wenn auch noch so hohen Preis feil sein werden[1]).

Der subjektive Wert eines größeren Gütervorrates ist daher nicht gleich dem Grenznutzen der Gütereinheit multipliziert mit der Zahl der im Vorrat enthaltenen Stücke, sondern er bemißt sich nach dem zu addierenden Gesamtnutzen der letzteren, und zwar, so lange das zu schätzende Quantum den gesamten überhaupt verfügbaren oder existierenden Vorrat noch nicht völlig erschöpft, im Sinne des Prinzips des Grenznutzens nach dem geringsten wirtschaftlich noch zulässigen Gesamtnutzen. Der Wert von „drei Sack Korn“ in unserem Beispiel bemißt sich nicht mit dem dreifachen des Grenznutzens eines Sackes, aber auch nicht nach dem Gesamtnutzen, den beliebige „drei Sack“ stiften könnten, und der z. B. auch die drei wichtigsten Bedürfnisgruppen, Erhaltung des Lebens, der Gesundheit und der Fleischnahrung umfassen könnte, sondern nach

[1]) Das gerade Widerspiel, nämlich eine unverhältnismäßig niedrigere Schätzung einer größeren Gesamtheit, wird eintreten, wenn es sich nicht um ein Weggeben, sondern um einen Zukauf von Gütermengen handelt, Hätte unser Kolonist z. B. gar kein Getreide, so würde der Zukauf eines einzigen ersten Sackes für ihn die Erhaltung seines Lebens, der Zukauf jedes folgenden entsprechend weniger, und daher der Zukauf von 5 Sack jedenfalls weit weniger als das fünffache vom Wert des ersten Sackes bedeuten. $5 + 4 + 3 + 2 + 1$ ist eben weniger als 5×5. Der aufmerksame Beobachter wird in unserem praktischen Leben zahlreiche Fälle solcher Art wahrnehmen können, zu deren Erklärung unsere Theorie leicht den Schlüssel bietet.

dem Grenznutzen, zu dessen Herbeiführung die „letzten drei Sack“ wirtschaftlicher Weise verwendet werden dürfen, also nach der Summe der Befriedigung aus der Papageienzucht, dem Genuß von Branntwein und der Fleischnahrung. Nur wo der als einheitliches Objekt zu schätzende Vorrat mit dem gesamten überhaupt verfügbaren oder existierenden Vorrat zusammentrifft, trifft auch der Gesamtnutzen des Vorrates schlechthin mit seinem Grenznutzen zusammen — analog wie bei der Schätzung von Gütern, die überhaupt nur in einem einzigen Exemplare verfügbar sind. Natürlich liegt aber auch hier nicht etwa eine Ausnahme vom Gesetz des Grenznutzens vor, sondern es fehlt ihm nur wegen der Enge des Tatbestandes gleichsam der Spielraum für seine charakteristische Entfaltung — geradeso wie es Niemand für eine Abweichung von Grundsatz der Nachfolge des „Erstgebornen“ ansehen wird, wenn gegebenenfalls der einzig geborene Sohn in die Rechte seines Vaters nachfolgt [1]).

[1]) Daß Schriftsteller, welche den Gedankengängen der Grenznutzentheorie überhaupt fremd oder feindlich gegenüberstehen, sich auch in diesen Verwicklungen nicht zurechtfanden und aus ihnen den Stoff zu mißverständlichen Einwendungen schöpften, ist nicht zu verwundern. Siehe die Erörterung gewisser unzutreffender Einwendungen Schäffles und Dietzels in meinen „Grundzügen“ S. 36ff., beziehungsweise in meinem Aufsatz über „Wert, Kosten und Grenznutzen“ in Conrads „Jahrbüchern“ dritte Folge, Bd. III, S. 347, Note 1. Auch der formalistische Einwand Scharlings, daß die Grenznutzentheorie stets eine Mehrheit verfügbarer Güter zur Voraussetzung habe, auf den Fall von „einzigen“ Gütern nicht passe und schon deshalb keine allgemeine Wertlehre sein könne (Grenznutzentheorie und Grenzwertlehre, Conrads Jahrb. III F. Bd. 27, S. 23ff.), ist Angesichts des im Texte (und auch schon früher gegenüber Dietzel) Gesagten wohl nur ein mißverständlicher Streit um Worte. Auffälliger aber ist, daß auch ein in der Theorie des Grenznutzens so wohl orientierter und um ihre Ausbildung so hervorragend verdienter Forscher wie Wieser hier unsicher und mindestens in seiner Ausdrucksweise irreführend wurde. Während er nämlich auf S. 21—23 seines „Natürlicher Wert“ den Unterschied der Schätzung von Vorräten im Ganzen und von einzelnen Gütern aus einem Vorrate ganz richtig faßt, und für Vorräte „als unteilbares Ganzes“ auch wesentlich richtig die Schätzung nach „Gesamtnutzen“ in Anwendung bringt, spricht er auf S. 24 den verfänglichen Satz aus: „. . . ein Vorrat überhaupt hat einen Wert, der gleichkommt dem Produkte der Stückanzahl mit dem jeweiligen Grenznutzen“. Dieser Satz wäre, in seinem gewöhnlichen Wortsinn verstanden, in der Anwendung auf den subjektiven Wert von Vorräten — anders mag es mit den von ihnen repräsentierten Tauschwertsummen stehen — als Regel sicherlich falsch. Nun gibt es freilich einen Anhaltspunkt dafür, daß Wieser damit einen anderen, ganz aparten Sinn damit verbinden wollte. Er hat nämlich schon vorher (S. 23) einen subtilen Unterschied zwischen der Wertgröße „der Summe aller Teile“ und jener „des vereinigten Ganzen“ gezogen, und sein Satz auf S. 24 soll nicht für die letztere, sondern nur für die erstere gelten. Allein diese Unterscheidung ist selbst kaum klar und unverfänglich genug, um Verwirrungen zu verhüten. Solche sind denn auch genugsam bei Gegnern der Grenznutzentheorie aufgetreten, die bezeichnender Weise an jenen Ausspruch Wiesers mit besonderer Vorliebe ihre Angriffe anzuknüpfen pflegen; und ich habe überdies Grund zu glauben, daß sogar Wieser selbst sich durch die hier unterlaufene dialektische Zweideutigkeit verwirren und in eine wirkliche, sachliche Irrung verstricken ließ, die wir in seiner Theorie der komplementären Güter noch

Von den zahllosen subjektiven Wertschätzungen, welche im praktischen Wirtschaftsleben vollzogen werden, hat wohl der ganz überwiegende Großteil einzelne Gütereinheiten oder sonstige kleine oder kleinste Teilquantitäten von Gütern zum Gegenstand. Es herrscht daher auch die Wertschätzung nach dem Grenznutzen der Einheit weitaus vor. Immerhin gibt es auch eine Minderheit von Fällen, in welchen wir durch die Sachlage veranlaßt oder sogar gezwungen werden, große Gütermengen oder sogar die Gesamtheit von Gütern bestimmter Art als geschlossene Einheit zum Gegenstand unserer wirtschaftlichen Überlegungen zu machen; und diese Minderheit umschließt gerade auch recht wichtige und interessante Fälle. Ich durfte daher nicht versäumen, die Kasuistik des Grenznutzens hier so weit zu entwickeln, daß auch für ihr Verständnis der Schlüssel geboten wird[1]).

Etliche andere kasuistische Komplikationen kann ich endgiltig übergehen, weil sie für die speziellen Zwecke dieses Werkes keine Bedeutung haben[2]); wieder andere übergehe ich nur vorläufig aus dem gerade entgegengesetzten Grunde, weil sie für unsere Zwecke allzu große Wichtigkeit besitzen, und daher eine so genaue Erörterung erfordern, daß ich ihnen hiefür besondere Abschnitte eröffnen muß. Hier kehre ich noch einmal zum einfachen Grundgesetz des Güterwertes zurück, das nach einer gewissen Richtung noch einer Ergänzung bedarf.

---

werden eine Rolle spielen sehen. — Ganz Analoges ist gegen den von Wieser auf S. 27ff. entwickelten Satz einzuwenden, daß der Wert eines Vorrates bei sukzessiver Vergrößerung desselben von einem gewissen Punkte an wieder abnehmen müsse. Tatsächlich nimmt der subjektive Gesamtwert eines sich vergrößernden Vorrates immerfort zu, so lange der Grenznutzen der Einheit nicht auf Null gesunken ist; und auch dann hört er nur auf zu wachsen, ohne jedoch abzunehmen. — Die englische Literatur hat vollkommen zutreffende Vorstellungen von diesen Verhältnissen unter Anwendung der Namen „total" und „final utility" ausgebildet.

[1]) Es ist vielleicht nicht uninteressant, darauf aufmerksam zu machen, daß die bekannte Pressionskraft der Streiks zum wesentlichen Teile auf der progressiven Zunahme der „total utility" gegenüber der „final utility" der einzelnen Arbeitskraft beruht. Das theoretische Verständnis jener Fälle und ihre richtige Eingliederung in die allgemeinen Gesetze des Güterwertes wird desto wichtiger, je stärker im modernen Wirtschaftsleben die Tendenz hervortritt, vermittelst organisierter Verbände Personen und Güter immer mehr in geschlossene Massen zusammenzuballen.

[2]) z. B. die von Menger, Grundsätze S. 114ff. ausführlich besprochene Kasuistik der Qualitätsunterschiede von Gütern; vgl. hierüber auch die scharfsinnigen, aber hypersubtilen und in bizarre Ausdrucksformen gekleideten Ausführungen Clarks, Distribution of wealth, S. 231ff., besonders 238ff. Davon, daß diese bizarren Vorstellungsformen unentbehrlich sein sollten, um zu einer korrekten Preistheorie zu gelangen, und daß nach der Wert- und Preistheorie, so wie sie von den „Österreichischen Ökonomisten" gewöhnlich formuliert zu werden pflegt, für Qualitätsartikel Preise von der drei- bis zehnfachen Höhe dessen zum Vorschein kommen müßten, was im Leben tatsächlich dafür gezahlt wird (Clark a. a. O. S. 213, 219), habe ich mich in keiner Weise überzeugen können. Wahrscheinlich sind hier auch Mißverständnisse auf Seite Clarks im Spiele.

Bis jetzt erklärten wir nämlich die Höhe des Güterwertes aus der Höhe des Grenznutzens. Wir können jedoch die Ursachen der Größe des Güterwertes noch um ein Glied weiter verfolgen, indem wir fragen, von welchen Umständen die Höhe des Grenznutzens selbst wieder abhängt? — Hier haben wir zu nennen das Verhältnis von Bedarf und Deckung. Die Art und Weise, in der diese beiden Faktoren die Höhe des Grenznutzens beeinflussen, ist in den voraufgehenden Auseinandersetzungen schon so oft und nahe berührt worden, daß ich hier von jeder weiteren Erläuterung absehen und mich begnügen kann, die bezügliche Regel kurz zu formulieren. Sie lautet: Je umfangreicher und intensiver der Bedarf ist, d. i. je mehr und je wichtigere Bedürfnisse ihre Befriedigung erheischen, und eine je geringere Menge von Gütern andererseits dazu verfügbar ist, in desto höheren Regionen des Bedürfens muß die Befriedigung schon abbrechen, desto höher also der Grenznutzen bleiben. Umgekehrt je weniger und dabei geringfügigere Bedürfnisse zu befriedigen und je mehr Güterexemplare dazu vorhanden sind, desto tiefer abwärts reicht die Befriedigung, und desto niedriger fällt der Grenznutzen und der Wert aus. Annähernd dasselbe kann man, nur etwas weniger präzis, auch in der Form ausdrücken, daß man die Nützlichkeit und die Seltenheit der Güter als die letzten Bestimmungsgründe ihres Wertes nennt. Insofern nämlich der Grad der Nützlichkeit eines Gutes anzeigt, ob es seiner Art nach zu mehr oder weniger wichtigen Wohlfahrtsdiensten fähig ist, gibt es zugleich das Maß dafür, wie hoch der Grenznutzen äußersten Falles aufragen kann. Die Seltenheit aber entscheidet darüber, bis zu welchem Punkt der Grenznutzen im konkreten Falle wirklich aufragt [1]).

Der Satz, daß die Höhe des Grenznutzens durch die Verhältnisse von Bedarf und Deckung bestimmt wird, gibt den Stoff zu zahlreichen Nutzanwendungen. Ich begnüge mich, zwei derselben herauszuheben, von denen wir später in der Theorie des objektiven Tauschwertes Gebrauch zu machen haben werden. Erstlich kann, da die Verhältnisse von Bedarf und Deckung individuell äußerst verschieden sind, ein und dasselbe Gut für verschiedene Personen einen ganz verschiedenen sub-

---

[1]) Auf eine in den früheren Auflagen an dieser Stelle gegen SCHARLING (Werttheorie und Wertgesetze, CONRADS Jahrbücher N. F. Bd. 16) durchgeführte Polemik glaube ich jetzt nicht mehr zurückkommen zu müssen, da dieser ausgezeichnete Gelehrte inzwischen in einer späteren Äußerung zur Sache (Grenznutzentheorie und Grenzwertlehre, ebenda III. F. Bd. 27) seinen Anschauungen, die den meinigen schroff entgegenzustehen schienen, eine meinem Standpunkt so weit entgegenkommende Auslegung und Formulierung gegeben hat, daß grundlegende sachliche Differenzen zwischen uns nicht mehr zu bestehen scheinen. SCHARLING wenigstens sieht den noch bestehenden Rest an „Nichtübereinstimmung als mehr formell als reell an", wobei nur die Wahl des besten „Ausdrucks" für eine „in ihrer Realität" richtig und klar erkannte Sache in Frage stehe, und somit nur eine „verschiedene Nuance in unserer gemeinsamen Behauptung der subjektiven Werttheorie resultiere" (a. a. O. S. 160, 163, 167ff.).

jektiven Wert besitzen — ein Umstand, ohne den ein Zustandekommen von Täuschen überhaupt nicht denkbar wäre. Sodann haben unter sonst gleichen Umständen dieselben Güterquantitäten für Reiche und Arme einen verschiedenen Wert, und zwar für die Reichen einen kleineren, für die Armen einen größeren. Indem nämlich die Reichen in allen Gütergattungen reichlicher versorgt sind, reicht bei ihnen auch überall die Befriedigung bis zu unwesentlicheren Bedürfnissen herab, und der Zuwachs oder Wegfall an Befriedigung, der sich an ein Güterexemplar knüpft, ist demzufolge nur ein unbeträchtlicher, während bei dem Armen, der überhaupt nur seine dringendsten Bedürfnisse zu bedecken vermag, an jedem Güterexemplar ein wichtiger Nutzen hängt. In der Tat zeigt ja auch die Erfahrung, daß Arme den Gewinn von Gütersummen als ein freudvolles und ihren Verlust als schmerzliches Ereignis empfinden, deren Zu- oder Abgang einen Reichen ganz gleichgiltig läßt. Man vergleiche den Seelenzustand eines armen Schreibers, der am ersten Tage des Monats seinen Monatsgehalt von 30 fl. verliert, mit dem eines Millionärs, dem dieselbe Summe abhanden kommt! Für den ersten bedeutet eben der Verlust die schmerzlichsten Entbehrungen eines ganzen Monats, für den anderen nichts als den Wegfall irgend einer müssigen Luxusausgabe.

IV.

Die Wertgröße beliebig käuflicher Güter.

Wir gelangen hiemit zu einer der interessantesten und eingreifendsten Verwicklungen. Wie aus unseren früheren Auseinandersetzungen hervorgeht, ist der Grenznutzen, der den Wert eines Gutes bestimmt, nicht (oder nur zufällig) identisch mit dem Nutzen, den es selbst tatsächlich stiftet [1]); sondern er ist in der Regel ein fremder Nutzen, der Nutzen des letzten Güterexemplares (beziehungsweise der letzten gleich großen Teilquantität), das zu seiner Vertretung herangezogen werden kann. In einfachen Verhältnissen ist dieser Nutzen, wenn schon der Nutzen eines anderen Gutes, so doch wenigstens eines Gutes derselben Gattung. In unserem oben benützten Beispiele bestimmte sich der Wert jedes einzelnen, also z. B. des ersten Sackes Korn zwar nach dem Nutzen eines anderen, des letzten Sackes, immerhin aber doch nach dem Nutzen eines Sackes Korn. Die Existenz eines ausgebildeten Tauschverkehres kann jedoch hier erhebliche Komplikationen schaffen. Indem sie es nämlich ermöglicht, Güter einer Gattung in jedem Augenblick in Güter anderer Art umzusetzen, macht sie es auch möglich, den Ausfall, der in einer Gütergattung eintritt, auf eine andere zu wälzen. Statt den Ausfall eines Exemplares

[1]) Letzteres trifft nur zu entweder bei einzigen, oder bei denjenigen Güterexemplaren, die zufällig gerade für den geringfügigsten Dienst ausersehen waren.

dadurch zu ersetzen, daß man ein anderes Exemplar derselben Gattung aus einer minder wichtigen Verwendung abzieht und die letztere ungedeckt läßt, kann man Güter ganz anderer Gattungen aus ihrer bisherigen Bestimmung abberufen und im Wege des Austausches durch sie das benötigte Ersatzexemplar beschaffen. Was man hier durch den Verlust eines Gutes der einen Art in Wahrheit verliert, ist der Nutzen, den die vertretenden Güter anderer Art sonst gestiftet hätten; und da man die letzteren natürlich wieder nicht aus den wichtigeren, sondern aus den unbedeutendsten Verwendungen ihrer Nutzsphäre abberuft, so trifft der Verlust den Grenznutzen der vertretenden fremden Güter. Es bemißt sich also hier der Grenznutzen und Wert eines Gutes einer Art nach dem Grenznutzen der zur Vertretung herangezogenen Güterquantität einer fremden Art.

Ein Beispiel. Ich habe einen einzigen Winterrock. Er wird mir gestohlen. Ein unmittelbarer Ersatz durch ein anderes Exemplar derselben Art kommt nicht in Frage, weil ich ja überhaupt nur den einzigen Winterrock besessen hatte. Ebenso wenig werde ich Lust haben, den durch den Diebstahl verursachten Ausfall an der Stelle zu tragen, an der er zunächst eingetreten ist. Denn das um seine Deckung gebrachte Bedürfnis nach warmer Winterkleidung ist ein hochwichtiges, dessen Nichtbefriedigung den schwersten Nachteil für meine Gesundheit, vielleicht sogar für mein Leben nach sich ziehen könnte. Ich werde daher den Ausfall auf andere Gütergattungen zu übertragen suchen, was sich in der Form verwirklicht, daß ich für Güter, die sonst eine andere Verwendung gefunden hätten, einen neuen Winterrock kaufe. Natürlich ziehe ich die zum Ersatz bestimmten Güter aus denjenigen Verwendungen ab, an denen mir am wenigsten liegt, also von ihrem „Grenznutzen“. Bin ich wohlhabend, so werde ich wahrscheinlich die 40 fl., die der neue Winterrock etwa kosten mag, aus meinem Kassenvorrat entnehmen und aus der geschmälerten Kasse sodann eine Luxusausgabe weniger bestreiten können. Bin ich nicht wohlhabend, aber auch nicht dürftig, so wird der Kasseausfall durch allerlei Einschränkungen eingebracht werden müssen, die an den Haushaltungsausgaben durch ein paar Monate vorgenommen werden. Bin ich so dürftig, daß ich den Kaufpreis in barem Gelde weder besitze, noch durch Ersparungen aus meinem monatlichen Einkommen erübrigen kann, so werde ich leichter entbehrliche Gegenstände meines Hausrates verkaufen oder verpfänden müssen. Bin ich endlich so arm, daß ich auch in allen anderen Bedürfnisgattungen nur noch die allerwichtigsten konkreten Bedürfnisse decken kann — nun, dann kann ich auch den Ausfall nicht auf andere Bedürfnisgattungen wälzen, und muß mich schlecht und recht ohne Winterrock behelfen.

Denkt man sich recht lebendig in die Lage des Winterrockbesitzers hinein und fragt man sich, was für seine Wohlfahrt davon abhängt, ob ihm der Winterrock gestohlen wird oder nicht, so wird man finden im

ersten Fall: die Vornahme einer Luxusausgabe; im zweiten Fall: die Vornahme kleiner Einschränkungen im Haushalte; im dritten Fall: die Entbehrung des Nutzens der verkauften oder verpfändeten Güterstücke; im vierten Fall: der wirksame Schutz der Gesundheit. Nur im letzten Fall wird also der Wert des Winterrockes bestimmt durch den unmittelbaren Grenznutzen der eigenen Gattung (der hier zufällig, weil die Gattung durch ein einziges Exemplar vertreten ist, mit dem Nutzen dieses Exemplares selbst zusammenfällt), in allen anderen drei Fällen durch den Grenznutzen fremder Güter- und Bedürfnisgattungen.

Der geschilderten kasuistischen Modifikation kommt für unsere durch hochentwickelten Tauschverkehr ausgezeichnete Wirtschaftspraxis eine außerordentliche Tragweite zu. Ich möchte glauben, daß die Mehrheit der subjektiven Wertschätzungen, die überhaupt vollzogen werden, auf ihren Anteil fällt [1]). Namentlich schätzen wir aus Gründen, die sich aus dem Gesagten leicht ableiten lassen, uns unentbehrliche Güter fast nie nach dem direkten, sondern fast immer nach dem „Substitutionsnutzen“ fremder Gütergattungen. Indessen möchte ich doch ausdrücklich hervorheben, daß wir auch mitten im ausgebildetsten Verkehrsleben nicht immer, sondern nur unter gewissen, allerdings häufig zutreffenden Bedingungen Anlaß haben, die letztere Schätzungsmethode anzuwenden. Wir tun das nämlich nur dann, wenn der Grenznutzen der vertretenden fremden Güter geringer ist als der unmittelbare Grenznutzen der eigenen Gattung; genauer erklärt, wenn die Güterpreise und zugleich die Ver-

---

[1]) Dieser Satz, der sich wörtlich gleichlautend schon in der ersten Auflage und noch früher in meinen 1886 erschienenen „Grundzügen“ fand, hat Stolzmann nicht von der Behauptung abgehalten, daß ich den „Regelfall“, den doch „der gleiche Wert ungleichartiger Güter“, beziehungsweise die Schätzung nach Substitutionsnutzen darstelle, „zur Ausnahme stemple“ (Zweck in der Volkswirtschaft S. 722ff.). Er faßt nämlich, wie aus dem Zusammenhange hervorgeht, meine Gegenüberstellung des „einfachsten“ oder „Elementarfalles“ zu „verwickelteren“ Gestaltungen oder „Komplikationen“ des Sachverhaltes recht mißverständlich so auf, als ob der erste Ausdruck so viel wie „Regel“, der zweite so viel wie „Ausnahme“ bedeuten sollte — was natürlich weder meiner Absicht, noch auch dem Sprachgebrauche irgendwie entspricht. Ich kann leider die Bemerkung nicht unterdrücken, daß ähnliche, durch überraschende Auslegungsfreiheiten geschaffene Mißverständnisse auch sonst in Stolzmanns Polemik nicht selten wiederkehren. Es ist dies um so auffallender, als Stolzmann zweifellos vom ernstesten Streben nach peinlicher Korrektheit in seiner Polemik beseelt ist und in der Betätigung dieses Strebens durch lange, oft seitenlange wörtliche Zitate aus den von ihm angegriffenen Autoren eher zu viel als zu wenig tut. Aber er liebt es, diesen langen wörtlichen Zitaten ein auslegendes Resumé folgen zu lassen, das oft recht stark subjektiv gefärbt ist, und an das, statt an die Originalmeinung des Autors, er sich dann weiterhin mit seiner Polemik hält. Ich glaube aus solchen und ähnlichen Fällen für mich die ganz allgemeine, gegen Niemanden eine Spitze kehrende Bitte ableiten zu dürfen, daß bei der Beurteilung polemischer Diskussionen — und zwar keineswegs gegenüber Stolzmann allein — der geneigte Leser nicht ganz versäumen möge, auch die Originaltexte zu Rate zu ziehen.

sorgungsverhältnisse der verschiedenen Bedürfnisgattungen so geartet sind, daß, wenn ein, in einer Gattung eintretender Ausfall innerhalb der Gattung selbst getragen würde, hier relativ wichtigere Bedürfnisse um ihre Deckung kämen, als wenn man den Kaufpreis des Ersatzexemplares anderen Bedürfnisgattungen entzieht. Es zeigt eben durch alle Verwicklungen hindurch jederzeit der kleinste Nutzen, der unmittelbar oder mittelbar an einem Gute hängt, den wahren Grenznutzen und den Wert desselben an.

Ganz ähnliche kasuistische Komplikationen, wie durch die Möglichkeit des Tausches, können auch dadurch hervorgerufen werden, daß man im Stande ist, benötigte Ersatzexemplare rechtzeitig durch Produktion herzustellen. Die Komplikationen dieser Art besitzen für die Werttheorie gleichfalls eine hervorragende Bedeutung, die darauf beruht, daß sie den Schlüssel zur Erklärung des Einflusses der Produktionskosten auf den Wert bieten. Sie erheischen deshalb auch eine besonders aufmerksame Betrachtung. Ich werde dieselbe aber ihnen und einigen anderen kasuistischen Komplikationen zweckmäßiger an einem selbständigen Platze zu Teil werden lassen, und bleibe hier noch einen Augenblick länger bei unserem Thema stehen, dem ich noch einige ergänzende Bemerkungen anzufügen habe.

Ich weiß nämlich ganz gut, daß die Wertschätzung beliebig käuflicher Güter durch das bisher Vorgebrachte noch nicht ihre völlig abschließende Erklärung gefunden hat. Ich habe nämlich den Preisstand, zu welchem Ersatzexemplare erworben werden können und auf den sich daher die subjektive Bewertung als Basis mit aufstützt, z. B. den Preis des Winterrockes von 40 fl., bisher wie eine fertig gegebene Größe behandelt. Das durfte ich, um nicht vorzugreifen, vorläufig, das darf ich aber natürlich nicht endgiltig tun. Im Gegenteil wird die Erklärung der Preisstände selbst eine der wichtigsten Aufgaben eines folgenden Abschnittes zu bilden haben; und da auch diese Erklärung, wie ich vorgreifend bemerke, kausale Beziehungen zwischen Preisstand und subjektiven Wertschätzungen, und zwar in der entgegengesetzten Richtung laufende Beziehungen dieser Art aufdecken wird, wird es noch meine ganz besondere Aufgabe sein, über das ganze Netz jener hin und wider laufenden kausalen Beziehungen einen erschöpfenden und befriedigenden Aufschluß zu geben[1]).

Ich habe ferner die Eigenart der hier behandelten Komplikation damit charakterisiert, daß bei ihr der maßgebende Grenznutzen von den Gütern derselben Art auf Güter einer anderen Art verschoben wird.

---

[1]) Der mehrfach gegen meine Gesamtdarstellung erhobene Vorwurf, daß ich im Zirkel, nämlich den subjektiven Wert aus dem Preisstande und dann den Preisstand wieder aus dem subjektiven Wert erkläre, wird, wie ich hoffe, bei dieser Gelegenheit seine bis auf den Grund gehende Aufhellung und Entkräftung erfahren.

Nebenbei bemerkt, war dies einer der Gründe, die mich oben bei meiner erstmaligen Beschreibung des „Grenznutzens“ zu der Klausel veranlaßten, daß jene „langatmige“ Beschreibung, um ganz korrekt zu sein, sogar noch etwas langatmiger sein müßte[1]). Der dort gebrauchte Ausdruck „Güter solcher Art“ ist nämlich auch auf die in „Güter solcher Art“ rechtzeitig umwandlungsfähigen Güter anderer Art, der Ausdruck „seinesgleichen“ auf alle zur rechtzeitigen Leistung derselben Nutzdienste befähigten Substituten auszudehnen. Damit steht aber noch etwas im Zusammenhang.

Bei der Betrachtung des Elementarfalles haben wir den Vorrat, der dem Bedarf nach Gütern einer gewissen Art als „Deckung“ gegenübersteht, als eine gegebene, geschlossene Größe angesehen. Die Zahl der Brote in unserem ersten, die Zahl der Säcke Korn in unserem zweiten Beispiele waren durch die beispielsweise vorausgesetzten Verhältnisse fix gegebene, unvermehrbare Größen. Diese Voraussetzung lassen wir nunmehr fallen. Wir behandeln die Vorräte von Gütern einer gewissen Art jetzt als das, was sie in der lebendigen Wirtschaft meisten sind, als eine bis zu einem gewissen Grade elastische Größe; als eine Größe, welche durch Dispositionen des Wirtschafters innerhalb gewisser Grenzen verkürzt oder verlängert, ergänzt oder angestückelt werden kann. Wir stellen uns damit das Problem des Grenznutzens jetzt mit der — notwendigen — Erschwerung, daß mit der Größe des variablen Vorrates natürlich auch sein Endpunkt, mit diesem die Lage der den Vorrat abschließenden „letzten Einheit“, und mit dieser wieder der für die Wertgröße maßgebende Grenznutzen in's Schwanken gerät. Was im unvermehrbaren Vorrat gleichsam der archimedische Punkt für die Bestimmung des Grenznutzens und Wertes war, wird jetzt ein selbst erst der Bestimmung bedürftiges X. Allerdings ein der Bestimmung auch zugängliches X. Die Elemente für seine zuverlässige Bestimmung sind stets in der Gesamtsituation gegeben. Auch der „vermehrbare Vorrat“ ist ein durch die Verhältnisse begrenzter Vorrat. Er empfängt seine Begrenzung durch das Ergebnis eines Virements mit den übrigen Bedürfnis- und Güterzweigen. Er ist der Anstückelung fähig, aber nur auf Kosten anderer Bedürfnis- und Gütergattungen, aus deren Deckungsvorräten ihm irgend welche Partikel zugeleitet werden können — aber nur bis zu dem Punkte, an welchem das Virement zu einem Ausgleich, zu einem Ebenmaß in dem Verhältnis von Bedarf und Deckung zwischen den verschiedenen Bedarfs- und Güterzweigen, zu einer Harmonisierung des Grenznutzens vertretbarer Gütermengen der verschiedenen Gütergattungen geführt hat. Es ist geradeso, wie mit der Wasserstandshöhe verschiedener neben einander befindlicher Gefäße, die durch beliebig aufzustoßende oder automatisch sich öffnende Ventile zu kommunizierenden Gefäßen gemacht werden können. Die Wasserstandshöhe

---

[1]) S. oben S. 184f.

in einem dieser Gefäße ist dann nicht durch die Größe und das Schicksal der momentan in diesem einen Gefäße befindlichen Wassersäule allein bestimmt; der Ausfluß eines Drittels einer solchen speziellen Wassersäule würde nicht ein Sinken des lokalen Wasserstandes um ein Drittel zur definitiven Folge haben, sondern durch das Aufstoßen der verbindenden Ventile würde aus besser gefüllten kommunizierenden Gefäßen Wasser zum Einströmen, und schließlich ein ausgeglichener Wasserstand zum Vorschein gebracht werden, dessen Höhe gewiß nichts regelloses oder zufälliges, sondern durch die in der Gesamtheit der kommunizierenden Gefäße gegebenen Verhältnisse der Wasserfüllung selbst vollkommen bestimmbar und bestimmt wäre.

Gerade so stößt der Tausch Ventile zu Teilvorräten anderer Gütergattungen auf, und dasselbe geschieht, wie wir später uns überzeugen werden, durch die Produktion, welche die momentan bestehenden Vorräte jeder Gütergattung zu erneuern oder auch zu vermehren gestattet. In beiden Fällen erweitert sich der Kreis der Daten und Tatsachen, welche auf die Höhe des Grenznutzens einen bestimmenden Einfluß nehmen, aber es ändert sich nichts an ihrer Natur. „Bedarf und Deckung“ sind nicht mehr der isolierte Bedarf nach, und der isolierte Vorrat an Gütern einer ganz bestimmten Art, sondern sie nehmen die Bedarfs- und Deckungsdaten aller kommunizierenden Zweige in sich auf. Aber in diesem erweiterten Felde steht schließlich auch wieder eine gegebene Gesamtgröße des kombinierten Bedarfs einer ebenso begrenzten und gegebenen Gesamtgröße eines kombinierten Vorrats gegenüber: und aus dem Verhältnis beider Größen ergibt sich eben auch wieder für jede konkrete Teilmenge von Gütern nach unserer bekannten Regel ein für den Gütervorrat entscheidender Grenznutzen. Daß wir aber aus dem Reiche begrenzter, im Verhältnis zum Bedarf knapper Vorräte auch bei der größten „Vermehrbarkeit“ der letzteren nie völlig herauskommen können, kann wohl Niemandem befremdlich sein, der sich vor Augen hält, daß das Unzureichen der Deckungsmittel gegenüber dem Bedarf das Grundverhältnis ist, das uns überhaupt zum Wirtschaften anregt und nötigt, und daß mit dem Wegfall jenes Grundverhältnisses auch unsere gesamte Wirtschaftstätigkeit in Wegfall kommen würde[1]).

---

[1]) Es ist der Theorie des Grenznutzens überhaupt, und meiner Darstellung derselben insbesondere ab und zu der Vorwurf gemacht worden, daß sie zu ausschließlich oder wenigstens zu lange mit gegebenen Gütervorräten, die „ohne Produktion“ da sind, operiere. Ich glaube diesen Vorwurf ablehnen zu dürfen. Meine Gesamtdarstellung zieht der Reihe nach alle in Betracht kommenden Momente in ihr Bereich. Daß sie die Erörterung der einfachen und leichter zu durchschauenden Tatbestände voranstellt, beruht auf einleuchtenden Gründen didaktisch-methodischer Art. Das „später“ in der Darstellung bedeutet aber natürlich keinerlei „zu spät“ für den Inhalt der Lehre, die ja als ein Ganzes dargeboten wird.

V.

Insbesondere von der Wertgröße bei der Möglichkeit verschiedener Verwendungsarten. Gebrauchs- und subjektiver Tauschwert.

Es kommt nicht selten vor, daß ein Gut zwei oder auch mehrere vollkommen verschiedene Verwendungsweisen zuläßt. Holz z. B. kann als Brennholz oder Bauholz, Korn als Brotstoff, als Samen oder zur Branntweinbereitung, Salz als Speisewürze oder als Hilfsstoff in der Fabrikation von Chemikalien benützt werden. Da in solchen Fällen das Gut in jedem Verwendungszweig anderen Bedürfnissen dienstbar wird, die natürlich auch ungleiche Wichtigkeit besitzen können; da ferner die Verhältnisse von Bedarf und Deckung in den verschiedenen Bedürfniszweigen häufig verschieden sind, und da endlich das Gut, wenn es schon überhaupt eine mehrfache Brauchbarkeit besitzt, diese doch nicht immer in gleichem Grade zu besitzen braucht, so begreift es sich, daß auch der Nutzzuwachs, den das Gut durch seine Verwendung in verschiedenen Zweigen verursachen könnte, beziehungsweise sein daselbst zu stiftender Grenznutzen verschieden groß ausfallen kann. Es ist z. B. ganz leicht möglich, daß ein Stoß Bretter, als Bauholz verwendet, seinem Eigentümer einen Grenznutzen verschafft, dessen Höhe sich mit der Verhältniszahl 8 beziffern läßt, während er als Brennholz verwendet nur einen zusätzlichen Grenznutzen von der Ziffer 4 verschaffen würde. Es fragt sich nun, welcher ist in solchen Fällen der wahre ökonomische Grenznutzen, der den Wert des Gutes bestimmt?

Die Antwort ist leicht zu finden: es ist hier immer der höchste Grenznutzen der maßgebende. Wie wir nämlich oben[1]) ausführlich entwickelt haben, ist der wahre Grenznutzen eines Gutes identisch mit dem kleinsten Nutzen, zu dessen Erzielung es wirtschaftlicher Weise noch verwendet werden dürfte. Findet nun um ein verfügbares Gut ein Wettstreit zwischen mehreren sich ausschließenden Verwendungen statt, so ist es klar, daß bei rationeller Wirtschaftsführung die wichtigste derselben den Vorzug erhalten muß: sie allein ist ökonomisch zulässig, alle minder wichtigen sind ausgeschlossen und können daher auch auf die Bewertung des Gutes, das ihnen in keinem Falle dienen darf, keinen Einfluß üben. In unserem konkreten Beispiel: hat ein Bauer — nachdem alle noch wichtigeren Bedürfnisse nach Bau- und Brennholz durch andere Teile seines Holzvorrates bedeckt sind — noch zwei wünschenswerte Verwendungen mit der Nutzgröße 8 und 4 offen und dafür nur einen Stoß Bretter übrig, so ist es klar, daß er den letzteren der wichtigeren Verwendung zuführen und die minder wichtige ungedeckt lassen muß. Er wird, so lange er mit einem Nutzen von 8 bauen kann, nicht mit einem Nutzen von 4 brennen. Was daher für ihn vom Besitz oder Nichtbesitz jenes Stoßes Bretter

[1]) Siehe S. 183ff.

abhängt, ist die Erlangung oder Nichterlangung des größeren Nutzens von 8.

Fassen wir die Regel allgemein: Bei Gütern, die alternativ verschiedene Verwendungsweisen gestatten und in denselben einen verschieden hohen Grenznutzen zu stiften im Stande sind, ist die höchste der alternativen Grenznutzverwendungen für die Größe ihres wirtschaftlichen Wertes maßgebend. — Man wird diese Regel in der Erfahrung leicht bestätigt finden. Niemand wird Möbel aus Eichenholz nach ihrem „Brennwert", ein gutes Reitpferd als „Pferdefleisch", ein schönes Gemälde als „alte Leinwand" schätzen!

Die obige Formel kann übrigens in demjenigen Wortlaut, in dem ich sie hingestellt habe, leicht Anlaß zu Irrungen geben, denen ich, ehe ich weiter schreite, noch begegnen möchte. Es könnte nämlich leicht scheinen, als ob meine jetzigen Ausführungen im Widerspruche mit früher Gesagtem stünden. Während ich jetzt unter mehreren alternativen Grenznutzverwendungen die größte für maßgebend erkläre, habe ich früher einmal entwickelt, daß, wenn der unmittelbare Grenznutzen eines Gutes (bezw. der Nutzen des letzten Gutes der eigenen Gattung) größer ist als sein mittelbarer Grenznutzen (bezw. der Grenznutzen der im Wege der Substitution heranzuziehenden Güter anderer Gattung), der kleinere Grenznutzen der maßgebende sei[1]). Der scheinbare Widerspruch klärt sich indes sehr einfach dadurch auf, daß es sich dort um eine Entscheidung zwischen mehreren durch den Gütervorrat noch gedeckten, hier um eine solche zwischen sonst ungedeckten Verwendungen handelt, und daß, wie ich schon bei einer früheren Gelegenheit dargelegt habe[2]), die kleinste von den Nutzverwendungen, die mit einem Gute noch bedeckt sind, jedesmal genau zusammenfällt mit der größten von denjenigen Nutzverwendungen, die ohne das Gut nicht mehr bedeckt sind.

Wenn ich sodann in der obigen Formel von mehreren alternativen Grenznutzverwendungen gesprochen habe, so ist dies eine Redewendung, die buchstäblich genommen nicht ganz korrekt ist. Denn natürlich kann immer nur eine jener konkurrierenden Verwendungen die letzte ökonomisch noch gestattete, also eine echte „Grenznutzverwendung" sein, während alle übrigen schon dem Kreise der ökonomisch ausgeschlossenen Verwendungen angehören. Sie treten indes für unsere Aufmerksamkeit dadurch stärker hervor, daß sie die erst- oder nächstberufenen Repräsentanten eines ganzen Verwendungszweiges sind. Sowie wir diesen überhaupt bedenken, drängen sie sich an erster Stelle vor unsere Überlegung, und wir vollziehen gewissermaßen an ihnen eine Art Stichwahl zwischen

---

[1]) Siehe S. 197ff.
[2]) Siehe oben S. 189, Note 2.

ganzen Verwendungsgruppen, zwischen „Bauen und Brennen“ des Holzes, zwischen „Reiten und Schlachten“ des Pferdes usw. — ein tatsächlicher psychologischer Vorgang, der mir durch die oben gewählte Formulierung am besten und bündigsten bezeichnet zu werden scheint.

Dabei ist jedoch mit allem Nachdruck hervorzuheben, daß jene Pseudo-Grenznutzverwendungen eben doch nur eine formell bevorzugte Stelle im Gang unserer Überlegung, dagegen keinerlei materiellen Vorzug in unseren wirtschaftlichen Entscheidungen genießen, und daß überhaupt der Umstand, daß die Verwendungen eines Gutes sich in mehrere gesonderte Zweige gliedern, auf den Ausfall unserer Wertschätzungen eigentlich nicht den geringsten Einfluß ausübt. Denn sowenig als wir bekanntlich die Güter nach Bedürfnisgattungen schätzen[1]), ebensowenig teilen wir sie nach geschlossenen Verwendungszweigen zu, sondern jede konkrete Verwendung wird nur als solche nach demjenigen Range berücksichtigt, den sie vermöge ihrer Wichtigkeit unter allen konkurrierenden Verwendungen aller Zweige behauptet. Und so befolgen wir, dem Prinzip der Wirtschaftlichkeit gehorchend, immer einen und denselben Vorgang: wir weisen den vorhandenen Gütervorrat der Reihe nach in die wichtigsten konkreten Verwendungen ein, und die letzte von ihnen bestimmt uns den Grenznutzen und den Wert des Gutes.

Dabei wird es sich manchmal treffen, daß nur Verwendungen eines einzigen Zweiges zur Berücksichtigung gelangen. Ganz regelmäßig wird dies natürlich der Fall sein, wenn wir nur über ein einziges Güterexemplar zu verfügen haben. Aber auch sonst kann jenes Ergebnis eintreten, falls nämlich eine ganze Reihe von konkreten Verwendungen eines Zweiges jene eines anderen Zweiges an Wichtigkeit übertrifft, und zugleich jene Reihe lang genug oder der verfügbare Gütervorrat gering genug ist, um für Verwendungen von minderer Wichtigkeit keine Deckung mehr übrig zu lassen. Gibt es z. B. in einem Verwendungszweig 100 Verwendungsgelegenheiten mit der Wichtigkeitsziffer 8, während in einem anderen Zweige nur Verwendungen mit der Wichtigkeit von 6 offen stehen und der Gütervorrat nur 50 Exemplare beträgt, so werden natürlich alle 50 Exemplare ausschließlich dem ersten Verwendungszweige zugeführt, und ihr Wert nach dem höheren Nutzen mit 8 bestimmt werden. Oft aber wird es sich treffen, daß Bedürfnisse verschiedener Zweige gleichzeitig nebeneinander zur Befriedigung gelangen; dann entscheidet das zufällige Zahlenverhältnis, auf welchen Bedürfniszweig gerade die für die Bewertung entscheidende „letzte“ Verwendung fällt. Gibt es z. B. in einem Zweige vier Verwendungsgelegenheiten mit den Wichtigkeitsziffern 10, 8, 6 und 4, in einem zweiten Zweige ebenfalls vier Verwendungsgelegenheiten mit den

---

[1]) Siehe oben S. 178ff.

Wichtigkeitsziffern 9, 7, 5 und 3, und besitzt man insgesamt fünf Güterexemplare, so werden diese ohne Frage in die Verwendungsgelegenheiten 10, 9, 8, 7 und 6 eingewiesen, und die letztgenannte, die zufällig dem ersten Verwendungszweig angehört, bestimmt als echter Grenznutzen den Wert des Gutes, während die nächstberufene Verwendung des zweiten Zweiges, jene mit der Wichtigkeitsziffer 5, unserer Formel gemäß als „Pseudogrenznutzen“ zurückstehen muß.

An das Gesagte knüpft sich nun eine konkrete Anwendung an, der eine ungemein verbreitete Erscheinung zu Grunde liegt. Wir hatten bisher vorzugsweise den Fall vor Augen, daß ein Gut vermöge einer ihm eigentümlichen technischen Vielseitigkeit zu einer mehrfachen Verwendung befähigt wird. Durch die Existenz eines ausgebildeten Tauschverkehres wächst indes, auch abgesehen von solchen besonderen Voraussetzungen, fast allen Gütern eine zweite Verwendungsweise zu: die Verwendung zum Austausch gegen andere Güter. Man pflegt dieselbe allen übrigen Verwendungsarten gegensätzlich gegenüber zu stellen und hat eben diesen Gegensatz von „Eigengebrauch“ und „Tausch“ auch eine Einteilung des Wertes in „Gebrauchswert“ und „Tauschwert“ geknüpft.

In einem gewissen Sinne verstanden, an dem wir an dieser Stelle festhalten wollen, sind beide, auch der Tauschwert, Arten des subjektiven Wertes. Der Gebrauchswert ist die Bedeutung, die ein Gut für die Wohlfahrt einer Person unter der Voraussetzung gewinnt, daß dieselbe es unmittelbar für ihre Zwecke in Gebrauch zieht; und der Tauschwert ist analog die Bedeutung, die ein Gut für die Wohlfahrt einer Person durch seine Fähigkeit erlangt, ihr im Austausch andere Güter zu verschaffen, Die Größe des Gebrauchswertes bemißt sich — nach den uns schon bekannten Regeln — nach der Größe des Grenznutzens, den das zu schätzende Gut im Eigengebrauche bringt. Die Größe des (subjektiven) Tauschwertes dagegen trifft offenbar zusammen mit der Größe des Gebrauchswertes der für das Gut einzutauschenden Gebrauchsgüter. Wenn ich ein Gut zum Austausch verwende, gewinne ich ja durch dasselbe genau das für meine Wohlfahrt, was mir die dafür eingetauschten Güter an Nutzen bereiten. Die Größe des subjektiven Tauschwertes eines Gutes ist daher zu bemessen am Grenznutzen der für dasselbe einzutauschenden Güter.

Nun ist nichts gewöhnlicher, als daß der Gebrauchs- und der Tauschwert, den ein Gut für seinen Besitzer hat, von ungleicher Größe sind. Für einen Gelehrten wird z. B. der Gebrauchswert seiner Bücher gewöhnlich erheblich größer sein als ihr Tauschwert, während für den Buchhändler das umgekehrte Verhältnis einzutreten pflegt. Es fragt sich nun wieder, welcher der beiden Werte in solchen Fällen der wahre ist[1])?

---

[1]) Man sieht leicht, daß man von zwei „Werten“ nur mit derselben kleinen Un-

Wir haben es bei dieser Frage nur mit einem speziellen Fall aus einer Gruppe zu tun, für die wir die allgemeine Regel schon aufgestellt haben. Verwendung im Eigengebrauch und Verwendung im Tausch sind zwei verschiedene Verwendungsarten desselben Gutes. Stiftet dieses in beiden einen verschiedenen Grenznutzen, so ist für seinen wirtschaftlichen Wert der höhere Grenznutzen maßgebend. Ist also Gebrauchswert und Tauschwert eines Gutes verschieden groß, so ist der höhere dieser beiden „Werte" sein wahrer Wert. Und demgemäß benehmen wir uns auch im praktischen Leben. Wir geben unsern Gütern jedesmal diejenige Verwendung, die dem höheren wahren Wert entspricht. Der Gelehrte behält seine Bücher, der Buchhändler verkauft sie. Oder auch der Gelehrte verkauft sie, wenn er in Not gerät: denn dann ist, bei ungeändertem Gebrauchswert und auch bei ungeändertem objektiven Tauschwert der Bücher ihr subjektiver Tauschwert für ihn gestiegen. Insoferne nämlich jetzt in den anderen Bedürfnisgattungen noch wichtigere Bedürfnisse vergeblich ihrer Deckung harren, gewinnt die Möglichkeit, durch den Verkauf der Bücher solche andere Bedürfnisse zu befriedigen, für ihn eine erhöhte, und leicht den Gebrauchswert der Bücher übersteigende Bedeutung.

Daß es auch einen subjektiven Tauschwert gibt, und daß dieser etwas von dem vorzugsweise so genannten, objektiven Tauschwert vollkommen verschiedenes ist, ist eine Erkenntnis, der für die Orientierung in den Werterscheinungen fundamentale Bedeutung zukommt. Ich will ihr darum noch einige Worte widmen. Schon am Beispiel des Gelehrten haben wir uns überzeugt, daß die auf die Austauschmöglichkeit gestützte subjektive Bedeutung andere Wege gehen kann, als die objektive Tauschkraft und der Preis der Güter. Denn bei unverändertem Preise konnte der subjektive Tauschwert der Bücher steigen. Aber beide Tauschwerte können sich sogar gleichzeitig in entgegengesetzter Richtung bewegen. Stellen wir uns einen armen Burschen vor, der als letztes und einziges Besitztum noch 10 Rubelscheine im augenblicklichen Kurswert von 17 Mark sein Eigen nennt. Kein Zweifel, daß diese 10 Rubel für seine Bedürfnisbefriedigung eine hohe subjektive Bedeutung haben werden, und kein Zweifel auch, daß diese Bedeutung ein Tauschwert ist — denn einen Gebrauchswert haben Rubelscheine überhaupt nicht. Nun macht unser Bursche plötzlich eine unverhoffte Erbschaft von 100000 Mark, und gleichzeitig steigt in Folge günstiger politischer Nachrichten aus

---

genauigkeit sprechen kann, wie oben von mehreren „alternativen Grenznutzverwendungen". Denn natürlich kann ein Gut für eine Person auch immer nur einen Wert haben. Der Wert ist ja die Bedeutung, die ein Gut für die Wohlfahrt eines Menschen hat, und diese Bedeutung kann nicht zugleich groß und klein, höher oder niedriger sein. Aber in jener nicht ganz korrekten Vorstellungs- und Aussageform bewegen wir uns einmal tatsächlich, und darum habe ich auch hier und oben meine Formel ihr angepaßt.

Rußland der Rubelkurs von 17 auf 20 Mark. Wie verhält sich da der „Tauschwert“ seiner Rubel? — Jetzt zeigt sich der Unterschied der Begriffe. Der objektive Tauschwert, der Kurswert der Rubelscheine ist von 17 auf 20 Mark gestiegen; aber die Bedeutung, die sie für die Bedürfnisbefriedigung ihres Besitzers haben, ihr subjektiver Tauschwert ist wegen des geänderten Verhältnisses von Bedarf und Deckung zweifellos gesunken. Gestern hätte unser Mann den Verlust der 10 Rubel als des letzten Rettungsankers, der ihn vor dem äußersten Hunger und Elend schützt, noch tief betrauert, heute gibt er vielleicht dieselben 10 Rubel, trotz ihres gestiegenen Kurswertes, als eine für ihn bedeutungslose Kleinigkeit leichten Herzens als Trinkgeld weg.

Diese tiefe innere Verschiedenheit, die die beiden Tauschwertbegriffe trennt, ist der Hauptgrund, warum man die Einteilung in Gebrauchs- und Tauschwert nicht zur obersten Einteilung der gesamten Werterscheinungen machen darf. Man würde damit, da der subjektive Tauschwert dem subjektiven Gebrauchswert begrifflich viel näher steht als der objektiven Tauschkraft, Verwandtes auseinanderreißen und ganz Fremdartiges, für das man kaum eine gemeinsame Definition auftreiben könnte, zusammenmischen. Will man sich über die Erscheinungen, an denen die Etikette „Wert“ haftet, klar orientieren, so muß man vielmehr, wie wir es getan haben, den objektiven Tauschwert für sich allein auf die eine Seite, den gesamten subjektiven Wert auf die andere Seite stellen, und dann erst den letzteren wieder in subjektiven Gebrauchs- und Tauschwert scheiden.

VI.

Der Wert komplementärer Güter.

Es trifft sich häufig, daß zur Erreichung eines wirtschaftlichen Nutzens das Zusammenwirken mehrerer Güter in der Art erfordert wird, daß, wenn eines aus ihrer Reihe fehlt, der Nutzen gar nicht oder doch nur unvollkommen erreicht werden kann. Wir bezeichnen Güter, deren Nutzdienste sich so ergänzen, nach dem Vorgange Mengers als komplementäre Güter. So sind z. B. Papier, Feder und Tinte, Nadel und Zwirn, Wagen und Pferd, Bogen und Pfeil, beide zu einem Paar gehörende Schuhe, Handschuhe u. dgl. komplementäre Güter. Besonders häufig, ja geradezu ausnahmslos findet sich das Verhältnis der Komplementarität bei Produktivgütern.

Begreiflicher Weise kommt die innige Wechselbeziehung, in welcher die komplementären Güter ihren Nutzen stiften, auch in ihrer Wertbildung zum Ausdruck, in der sie zu einer Reihe von Eigentümlichkeiten führt, die sich indes sämtlich innerhalb des Rahmens des allgemeinen Gesetzes

vom Grenznutzen bewegen. In der Darstellung derselben müssen wir unterscheiden zwischen dem Wert, der der vollständigen Gruppe, und jenem, der den einzelnen Stücken derselben zukommt.

Der Gesamtwert der vollständigen Gruppe richtet sich in der Regel nach der Größe des Grenznutzens, den sie in ihrer Vereinigung zu stiften im Stande ist. Bilden z. B. drei Güter, A, B und C eine komplementäre Gruppe und erreicht der kleinste wirtschaftlich noch gestattete Nutzen, den man sich durch die kombinierte Verwendung jener drei Güter zu verschaffen vermag, eine Größe von 100, so werden auch die drei Güter A, B und C zusammengenommen 100 wert sein.

Eine Ausnahme von dieser Regel findet nur in jenen Fällen statt, in welchen — nach allgemeinen, uns schon bekannten Grundsätzen — der Wert eines Gutes überhaupt nicht nach dem unmittelbaren Grenznutzen der eigenen Art, sondern nach dem Grenznutzen im Substitutionsweg herangezogener fremder Güterarten zu bemessen ist. Das wird in unserem speziellen Fall dann eintreten, wenn jedes einzelne Glied der komplementären Gruppe durch Kauf oder Produktion oder auch durch Abziehung eines Ersatzexemplares aus einer anderen isolierten Verwendung ersetzlich ist, und wenn zugleich der hierbei eintretende Ausfall an „Substitutionsnutzen“ für alle Glieder zusammengenommen kleiner ist als der Grenznutzen, den sie in ihrer kombinierten Verwendung stiften. Beträgt z. B. der letztere 100, dagegen der „Substitutionswert“ der drei Glieder der Gruppe einzeln nur 20, 30 und 40, zusammen also nur 90, so hängt von allen dreien zusammengenommen eben nicht die Erreichung des kombinierten Nutzens von 100 — der durch Heranziehung von Ersatzexemplaren in jedem Fall gesichert ist — sondern nur die des kleineren Nutzens von 90 ab, der im Falle der Substitution um seine Deckung käme. Da indes in solchen Fällen ein Einfluß der Komplementarität auf die Wertbildung eigentlich nicht statt hat und die letztere lediglich nach den ganz gewöhnlichen uns schon bekannten Regeln verläuft, so ist eine besondere Betrachtung hierüber nicht mehr nötig, und ich will eine solche im Folgenden bloß dem regelmäßigen Hauptfall zuwenden, in dem der in gemeinsamer Verwendung zu erzielende Grenznutzen zugleich der wahre wertgebende Grenznutzen ist.

Wie wir schon oben sagten, bestimmt der letztere zunächst den einheitlichen Gesamtwert der ganzen Gruppe. In der Art, wie sich dieser auf die einzelnen Glieder der Gruppe verteilt, treten je nach der kasuistischen Besonderheit des Falles erhebliche Verschiedenheiten zutage.

Erstens. Läßt keines der Glieder eine andere als die gemeinsame Benutzung zu, und ist zugleich keines in seiner Mitwirkung zum gemeinsamen Nutzen ersetzlich, dann hat schon ein einzelnes Stück den vollen Gesamtwert der Gruppe, während die übrigen Stücke gänzlich

wertlos sind. Besitze ich z. B. ein Paar Handschuhe im Gesamtwert von einem Gulden, so geht mir schon durch den Verlust eines Handschuhes der ganze Nutzen und damit auch der ganze Wert des Paares verloren, und der übrig bleibende zweite Handschuh ist ohne allen Wert. Natürlich ist jeder der beiden Handschuhe zu jeder der beiden Bewertungen gleichmäßig befähigt, und es entscheidet lediglich die Situation darüber, welcher von ihnen als zur Kompletierung des Paares benötigtes Schlußstück „alles", und welcher als unbrauchbarer „einzelner" Handschuh nichts gilt. — Fälle der eben geschilderten Art sind im praktischen Leben relativ selten. Häufiger kommt es

Zweitens vor, daß die einzelnen Glieder der Gruppe auch außerhalb ihrer gemeinsamen Verwendung einen wenn auch geringeren Nutzen zu stiften im Stande sind. In diesem Fall schwankt der Wert des einzelnen Stückes nicht mehr zwischen „nichts" und „alles", sondern nur noch zwischen der Größe des Grenznutzens, den es isoliert zu stiften im Stande ist, als Minimum, und der Größe des gemeinsamen Grenznutzens abzüglich des isolierten Grenznutzens der übrigen Glieder, als Maximum. Können z. B. drei Güter, A, B und C durch ihr Zusammenwirken einen Grenznutzen von 100, und dabei A für sich allein einen Grenznutzen von 10, B allein einen solchen von 20 und C allein einen solchen von 30 stiften, so stellt sich die Bewertung des Gutes A folgendermaßen: Hat man es isoliert, so kann man sich damit nur seinen isolierten Grenznutzen von 10 verschaffen, und es ist demgemäß auch nur 10 wert. Hat man aber die ganze Gruppe beisammen und es handelt sich darum, das Gut A aus ihr zu verkaufen, zu verschenken u. dgl., so muß man sich sagen, daß man mit dem Gut A einen Gesamtnutzen von 100, ohne dasselbe nur den kleineren isolierten Nutzen der Güter B und C im Betrage von 20 und 30, zusammen also von 50 erlangen kann, daß daher am Besitz oder Verlust des Gutes A eine Nutzdifferenz von 50 hängt. Als Schlußstück der Gruppe ist es also $100 - (20 + 30)$, als isoliertes Stück nur 10 wert[1]). Wie man sieht, schwankt die Verteilung hier nicht so stark wie im ersten Fall, aber immer noch sehr erheblich. — Noch häufiger ereignet es sich aber

Drittens, daß einzelne Glieder der Gruppe nicht bloß subsidiär zu anderen Zwecken verwendbar, sondern zugleich auch durch andere Exemplare ihrer Art ersetzlich sind. Z. B. zum Bau eines Hauses sind

[1]) Natürlich entscheidet auch hier die Besonderheit des Falles darüber, welches der Gruppenglieder als „Schlußstück", und welche nur als isolierte Stücke geschätzt werden. Bekommt z. B. der Besitzer der vollständigen Gruppe ein Kaufangebot auf das Gut A, so wird er dieses als Schlußstück, und die isoliert bleibenden Güter B und C niedriger als „isolierte Stücke" schätzen. Bekommt er umgekehrt auf das Gut C ein Angebot, so wird er dieses als Schlußstück auf $100 - (10 + 20)$, also auf 70, dagegen die jetzt isolierten Stücke A und B nur auf 10 und 20 schätzen.

der Baugrund, Ziegel, Balken und Arbeitsleistungen komplementär. Gehen aber etliche zum Hausbau bestimmte Fuhren Ziegel zu Grunde, oder nehmen einige zu demselben Zweck gedungene Arbeiter ihre Entlassung, so hindert das unter normalen Umständen die Erlangung des gemeinsamen Nutzens, d. i. die Fertigstellung des Hauses nicht im mindesten, sondern man ersetzt eben die weggefallenen Arbeiter und Materialien durch andere. Dies hat für die Wertbildung der komplementären Güter folgende Konsequenzen:

1. Die ersetzlichen Glieder können, auch wenn man sie als „Schlußstücke“ benötigt, nie einen höheren Wert als ihren „Substitutionswert“ erlangen, d. i. denjenigen, der abgenommen wird vom Ausfall an Nutzen in denjenigen Verwendungszweigen, aus denen man die Ersatzexemplare beschafft.

2. Hierdurch rückt der Spielraum, innerhalb dessen der Wert des bald als Schlußstück bald als isoliertes Stück zu schätzenden einzelnen Gutes sich feststellen kann, erheblich zusammen; und zwar desto mehr, je mehr das betreffende Gut den Charakter einer gemeinen, marktgängigen Ware hat. Denn je zahlreicher die vorhandenen Exemplare und je zahlreicher die Verwendungsgelegenheiten dafür sind, ein desto geringerer Unterschied wird zwischen der Wichtigkeit derjenigen Verwendung, aus der man ein benötigtes Ersatzexemplar abberufen (Maximum), und der nächstfolgenden bestehen, in der man ein überschüssiges isoliertes Stück unterbringen könnte (Minimum des Wertes). Gibt es z. B. von der Gütergattung A außer dem in der komplementären Gruppe enthaltenen Gute A_1 nur noch zwei andere Exemplare A_2 und A_3, und besitzen die (außer der Verwendung in der komplementären Gruppe) bestehenden Verwendungsgelegenheiten, von oben herunter gereiht, die Wichtigkeit von 50, 20, 10 usw., so wären mit den Gütern A_2 und A_3 nur die Verwendungen von der Wichtigkeit 50 und 20 bedeckt, und es würde daher, wenn eines dieser beiden Exemplare zum Ersatz des Gutes A_2 abberufen würde, ein Nutzen von 20 verloren gehen. Würde dagegen nach Sprengung der komplementären Gruppe das Gut A_1 selbst eine subsidiäre isolierte Verwendung suchen müssen, so fände es nur noch die dritte Nutzgelegenheit von der Wichtigkeit 10 offen. Hier würde also sein Wert immer noch zwischen 10 („isoliert“) und 20 (als „Schlußstück“ vermöge Substitution) schwanken. Gäbe es aber statt dreier 1000 Exemplare und Nutzgelegenheiten, so würde der Unterschied zwischen der 1000. — aus der das eventuell benötigte Ersatzexemplar abgezogen werden müßte — und der 1001. — in welcher das durch Sprengung der Gruppe überflüssig gewordene Exemplar eine subsidiäre Verwendung suchen müßte — höchst wahrscheinlich auf eine ganz unscheinbare Größe zusammenschrumpfen.

Nun wird freilich nicht leicht ein Einzelner innerhalb seiner eigenen Wirtschaft 1000 Exemplare derselben Güterart und 1000 verschiedene

Verwendungsgelegenheiten dafür besitzen[1]); aber durch den Wegfall dieser tatsächlichen Voraussetzung wird die Wirksamkeit der geschilderten Einflüsse keineswegs aufgehoben, sondern nur der Schauplatz, auf dem sie sich geltend machen, etwas verschoben; die Sache wird von der Einzelwirtschaft auf den Markt hinüber gespielt. In folgender Weise. Die Einzelwirtschaften kaufen ihren Bedarf und verkaufen ihren Überfluß auf dem Markte. Auf diesem treffen somit die Vorräte und Verwendungsgelegenheiten des ganzen Marktgebietes zusammen. Und nun kommt — ganz analog wie früher — alles darauf an, ob Ware und Verwendungsgelegenheiten auf dem Markte selten sind oder nicht. Ist die Ware sehr selten, so übt es auf den Ausfall der Preisbildung schon einen ganz erheblichen Einfluß aus, ob man für ein Exemplar mehr als Käufer, oder aber als Verkäufer auftritt. Sind z. B. analog wie oben nur drei Güterexemplare und nur drei Kauflustige da, die je ein Exemplar für Verwendungen mit der Wichtigkeit von 50, 20 und 10 zu erwerben wünschen, so werden, wenn ein Exemplar für eine anderweitige komplementäre Verwendung vorweg aus dem Markte genommen wird, die beiden übrigen Exemplare für die Nutzzwecke mit der Wichtigkeit von 50 und 20 erstanden werden, und es wird — nach Gesetzen, die im nächsten Abschnitt entwickelt werden sollen — der Kaufpreis sich zwischen 10 und 20, z. B. auf 15 feststellen müssen. Wird dagegen bei Wegfall der komplementären Verwendung auch das dritte Exemplar auf dem Markte angeboten, so muß, um dafür Absatz zu finden, noch auf den Kauflustigen mit der Verwendungsgelegenheit 10 reflektiert werden, was zur Folge hat, daß der Marktpreis jedenfalls unter das Niveau von 10 gedrängt wird. Es variiert also hier der Preis — und der auf ihn sich stützende subjektive Tauschwert — nicht unerheblich. Handelt es sich dagegen um eine Ware, die in 1000 Exemplaren angeboten und von 1000 Käufern begehrt wird, so wird es wahrscheinlich für die Feststellung des Marktpreises nicht den mindesten praktisch fühlbaren Unterschied mehr machen, ob noch ein 1001. Käufer, oder aber ein 1001. Verkäufer hinzutritt: das Gut erhält hier einen vom Vollzug oder Nichtvollzug der einzelnen komplementären Verwendung praktisch unabhängigen Preis und Wert[2]).

---

[1]) In einer größeren Gemeinwirtschaft, z. B. in einer sozialistisch organisierten Produktionswirtschaft könnte dies allerdings ohne Unwahrscheinlichkeit in einer Weise zutreffen, daß die Darlegungen des vorangegangenen Absatzes buchstäblich zur Erfüllung gelangen.

[2]) Gegenüber SCHUMPETER (Wesen und Hauptinhalt S. 252ff.) sei ausdrücklich bemerkt, daß es keineswegs meine Absicht ist, mit diesen Worten der Existenz der komplementären oder sonst irgend einer einzelnen Verwendungsgelegenheit „im Prinzip" jeden Einfluß auf die Wertbildung der „ersetzlichen" Güter abzusprechen. Grundsätzlich trägt gewiß jede (nicht hinter dem Grenznutzen zurückbleibende) Verwendungsgelegenheit ohne Ausnahme zum Ausfall der Wertbildung irgend ein Partikelchen bei. Allein dieses Partikelchen wird unter den im Text entwickelten tatsächlichen Voraus-

Hierdurch wird — soweit die eben entwickelten Voraussetzungen zutreffen — der Wert der ersetzlichen Glieder unabhängig von ihrer konkreten komplementären Verwendung auf eine bestimmte Höhe fixiert, mit der sie dann auch bei der Aufteilung des Gesamtwertes der Gruppe an die einzelnen Glieder partizipieren. Die Aufteilung geht nunmehr in der Art vor sich, daß aus dem durch den Grenznutzen der gemeinsamen Verwendung bestimmten Gesamtwert der ganzen Gruppe zunächst den ersetzlichen Gliedern ihr fixer Wert vorweg zugeteilt, und der — je nach der Größe des Grenznutzens variable — Rest den nicht vertretbaren Gliedern als ihr Einzelwert zugerechnet wird. Haben in unserem mehrfach gebrauchten Beispiel die Glieder A und B einen fixen „Substitutionswert" von 10, beziehungsweise 20, so wird, wenn der gemeinsame Grenznutzen 100 beträgt, dem nicht vertretbaren Gut C ein Einzelwert von 70, wenn aber der Grenznutzen 120 beträgt, ein Einzelwert von 90 zugerechnet werden müssen [1]).

Da unter den dargestellten kasuistischen Wechselfällen der zuletzt besprochene in der Praxis weitaus am häufigsten eintritt, so findet auch die Wertbildung komplementärer Güter ganz überwiegend nach der zuletzt entwickelten Formel statt. Ihre wichtigste Anwendung findet diese insbesondere bei der Zurechnung der Produktionserträge an die verschiedenen bei ihrer Erzielung zusammenwirkenden Produktivkräfte. Fast jedes Produkt ist nämlich das Ergebnis des Zusammenwirkens einer Gruppe komplementärer Güter: von Bodennutzungen, Arbeit, stehenden und umlaufenden Kapitalien. Die überwiegende Mehrzahl der komplementären Güter ist als marktgängige Ware beliebig ersetzlich: die Leistungen der Lohnarbeiter, die Rohstoffe, Brennmaterialien, Werkzeuge usf. Nur eine Minorität ist nicht oder doch nicht leicht vertretbar; wie z. B.

---

setzungen so klein sein, daß es praktisch unfühlbar wird: unter zahllosen Verwendungsgelegenheiten wirkt eine eben nur infinitesimal mit. Daß ich nur dies und keine grundsätzliche Einflußlosigkeit irgend einer Verwendungsgruppe im Sinne hatte, hätte SCHUMPETER vielleicht schon aus dem ganzen Aufbau meiner Darlegungen und insbesondere auch daraus entnehmen können, daß ich im vorausgegangenen Absatze nur von einem „Zusammenschrumpfen" der Schätzungsunterschiede „auf eine ganz unscheinbare Größe" gesprochen hatte, und der darauf folgende Absatz ja nicht den Zweck hatte, etwas inhaltlich anderes zu lehren, sondern im Gegenteil darzutun, daß die zuvor „geschilderten Einflüsse" sich im Marktverkehr in identischer Weise, und nur gleichsam auf einem „verschobenen Schauplatz geltend machen". Um jedes Mißverständnis abzuschneiden, habe ich übrigens nunmehr im Texte das — in den früheren Auflagen fehlende — Wörtchen „praktisch" eingeschaltet. Vgl. auch noch den unten folgenden Exkurs VII.

[1]) Wäre C gleichfalls zu einem niedrigeren Substitutionswert ersetzlich, so würde der oben auf S. 207 besprochene Fall eintreten und der Grenznutzen der gemeinsamen Verwendung überhaupt nicht für die Wertbildung der komplementären Gruppe maßgebend sein.

das Grundstück, das der Bauer bewirtschaftet, das Bergwerk, der Eisenbahnkörper, die Fabriksanlage, die Tätigkeit des Unternehmers selbst mit ihren höchst persönlichen Qualitäten. Wie man sieht, treffen also hier genau diejenigen kasuistischen Umstände zu, unter denen unsere zuletzt entwickelte Teilungsformel Geltung erhalten soll; und in der Tat wird dieselbe in der Praxis auf das Genaueste erfüllt. Vom Gesamtertrag zieht man nämlich in der Praxis zunächst die „Kosten" ab. Das sind, wenn man genauer zusieht, in Wahrheit nicht die sämtlichen Kosten — denn auch die aufgewendete Bodennutzung oder Unternehmertätigkeit gehören als Güter von Wert unter die Kosten — sondern eben die Aufwände für die ersetzlichen Produktivmittel von gegebenem Substitutionswert, für Lohnarbeit, Rohstoffe, Werkzeugabnutzung usw., und den Rest schreibt man als „Reinertrag" dem oder den nicht vertretbaren Gliedern zu: der Bauer seinem Boden, der Bergwerksbesitzer seinem Bergwerk, der Fabrikant seiner Fabrik, der Kaufmann seiner Unternehmertätigkeit.

Steigt das gemeinsame Erträgnis, so fällt es niemandem ein, das Mehrerträgnis den ersetzlichen Gliedern anzurechnen, sondern es hat eben das „Grundstück" oder das Bergwerk „mehr getragen"; ebenso fällt es aber auch bei einer Verminderung des gemeinsamen Erträgnisses niemandem ein, die „Kosten" mit einem reduzierten Betrag in Rechnung zu stellen, sondern der Ausfall wird wieder ausschließlich als ein Mindererträgnis des Grundstücks, des Bergwerks u. dgl. aufgefaßt. Und zwar vollkommen logischer und korrekter Weise: von den in jedem Augenblick ersetzlichen Kostengütern ist eben in der Tat nur der fixe Substitutionsnutzen, von den nicht ersetzlichen der ganze Rest des gemeinsam zu erzielenden Nutzbetrages abhängig.

Sind endlich mehrere Glieder gleichzeitig „nicht ersetzlich" — was eine praktisch ziemlich seltene Kombination sein dürfte — so treten sie rücksichtlich desjenigen Restes, den die „ersetzlichen" Glieder übrig lassen, unter einander in dasselbe Verhältnis, in welchem mehrere nichtersetzliche Glieder nach den Typen „Erstens" und „Zweitens" überhaupt zu einander stehen. Ist z. B. C mit dem fixen Substitutionswert von 30 ersetzlich, A und B aber nicht, und sind A und B auch zu keiner sonstigen Verwendung fähig, so wird jedes dieser beiden Stücke, je nach der Situation, auf 70, das andere dann auf Null bewertet werden. Gibt es für A eine sonstige Verwendungsgelegenheit vom Wert 10, und für B eine solche vom Wert 20, so wird A „als Schlußstück" auf 50, isoliert auf 10, und B als Schlußstück auf 60, isoliert auf 20 bewertet werden.

Die Theorie vom Werte der komplementären Güter bietet den Schlüssel zur Lösung eines der wichtigsten und schwierigsten Probleme unserer Wissenschaft: des Problems der Verteilung der Güter, wie sie sich in der heutigen Gesellschaftsform unter der Herrschaft einer mehr oder

weniger freien Konkurrenz und unter der Bestimmung der Preise durch vertragsmäßige Vereinbarung der Parteien vollzieht. Alle Produkte entstehen ja durch das Zusammenwirken der drei komplementären „Produktionsfaktoren“ Arbeit, Boden und Kapital. Indem nun unsere Theorie aufklärt, wie viel vom gemeinsamen Produkt man wirtschaftlich[1]) jedem derselben verdankt, und wie viel vom gemeinsamen Werte des Produktes man daher jedem von ihnen zurechnet, legt sie zugleich den durchgreifendsten Bestimmungsgrund für die Höhe der Honorierung bloß, die jeder der drei Faktoren für sich erlangt. Und von da leitet der Weg, obwohl bekanntlich der „Produktionsfaktor“ mit der „Einkommensquelle“ Kapital sich nicht genau deckt, wenigstens beiläufig weiter zur Höhe der drei Einkommenszweige Arbeitslohn, Grundrente und Kapitalzins. Zwar noch nicht ganz unmittelbar. Nämlich jene Quote, welcher die Arbeiter, und jene andere, welche die Eigentümer des mitwirkenden Bodens erhalten, ist ohne weiteres identisch mit dem Arbeitslohn und der Grundrente. Die Quote aber, die auf die Mitwirkung des Kapitales entfällt, ist noch ganz und gar nicht der Kapitalzins — wie man bei ähnlichen Aufteilungstheorien seit Say unzählige Male mit fataler Voreiligkeit angenommen hat: sondern sie ist erst das Bruttohonorar für die Kapitalsmitwirkung, aus dem sich der Kapitalzins erst dadurch herausschält, daß und insoferne nach Abzug des Wertes der verbrauchten Kapitalsubstanz von jenem Bruttohonorar noch etwas übrig bleibt. Und es ist ein Problem für sich, aufzuklären, warum dies geschieht.

Um es an einem Beispiele ganz deutlich zu machen: angenommen, daß ein unter Mitwirkung aller drei Faktoren hergestelltes Produkt 100 fl. wert ist, so hilft das Gesetz der komplementären Güter uns so weit, daß wir z. B. feststellen können, der Anteil der (in der betreffenden Produktion unmittelbar beschäftigten) Arbeit beträgt 20 fl., der des Bodens 10 fl., der des Kapitales 70 fl. Aber das Gesetz der komplementären Güter sagt uns noch gar nichts darüber, ob überhaupt etwas, und wie viel von jenen

---

[1]) nicht physikalisch; der physikalische Anteil wäre meistens schlechterdings nicht zu berechnen (wie sollte man etwa auseinanderteilen, wie viele Procente der Stoff, und wie viele der Künstler zur Schaffung einer Statue physikalisch beigetragen hat?), ist aber auch ganz gleichgiltig. Dagegen läßt sich meistens ganz gut feststellen, welchen Betrag vom Nutzen oder vom Werte man hätte entbehren müssen, wenn man einen bestimmten einzelnen Faktor nicht besessen hätte — und diese durch den Besitz oder das Dasein eines Faktors bedingte Quote nenne ich den wirtschaftlichen Anteil desselben am Gesamtprodukt. — Ebenso wenig wie mit der physikalischen hat das wirtschaftliche Zurechnungsproblem mit der moralischen Betrachtung oder mit der Frage zu tun, welche Anteile vom gemeinsam hergestellten Produkt den einzelnen mitwirkenden Faktoren „gerechter Weise“ im Verteilungsprozesse zufallen sollen. Vgl. über die Problemstellung die ausgezeichneten Erörterungen Wiesers, Natürlicher Wert, 1889, S. 70ff., sowie insbesondere auch den im Anhang folgenden Exkurs VII.

70 fl. nach Abzug der Kapitalabnützung rein als Zins übrig bleibt. Im Gegenteile, es würde an sich eher zur Annahme führen, daß nichts übrig bleibt. Denn in seinem Sinne läge es am nächsten anzunehmen, daß die Kapitalteile, deren Mitwirkung man die Ertragsquote von 70 fl. verdankt, und die bei der Erzielung derselben verzehrt werden, selbst schon auf volle 70 fl. geschätzt werden; und geschähe dies, so würde natürlich der Kapitalertrag durch die Kapitalabnützung vollständig absorbiert. Daß dies nun nicht geschieht, ist, so zu sagen, eine interne Sache, die sich innerhalb des nach dem Gesetze der komplementären Güter festgesetzten Bruttoanteiles des Kapitales abspielt, und die den Gegenstand eines selbständigen Problems, des eigentlichen Problems des Kapitalzinses abgibt. Doch ehe wir uns diesem zuwenden können, haben wir noch manches Andere in's Klare zu stellen [1]).

VII.

Der Wert der Produktivgüter und überhaupt der Güter „entfernterer Ordnungen". Verhältnis von Wert und Kosten.

Gewöhnlich lehrt man, der Wert der Güter werde durch ihre Produktionskosten regiert. Diese Lehre wurde sehr selten prinzipiell angefochten [2]), viel häufiger nur durch Aufzählung von Ausnahmen und durch allerlei einengende Klauseln auf ein kleineres Geltungsgebiet eingeschränkt. Jedenfalls war sie in diesem verengerten Geltungsgebiete bis auf unsere Tage [3]) mit fast unbestrittener Autorität herrschend, jedenfalls hat sie

---

[1]) Über die in der Literatur so häufigen Verwechslungen des Bruttoanteils der Kapitalmitwirkung (des „Rohzinses") mit dem Reinzinse vgl. meine „Geschichte und Kritik" 4. Aufl., bes. S. 126ff. (über Lauderdale), 135ff. (über Carey), 164ff. (über Strasburger), 173 (über Say) etc. — Man wird von mir nicht erwarten, daß ich gleichsam im Vorbeigehen eine vollständige Theorie der Güterverteilung entwickle. Ich gehe auf die Sache geflissentlich nicht tiefer ein, als es für meine spezielle Aufgabe, die Entwicklung der Zinstheorie, nötig ist. Und hiefür genügt es, die Grundsätze, die den Bruttoanteil des Kapitales gegenüber den Anteilen der mitwirkenden Arbeit und Bodennutzung abgrenzen, in den gröbsten Umrissen darzulegen: unsere eigentliche Arbeit wird es erst sein, darzulegen, was mit dem Bruttoanteil des Kapitales geschieht.

[2]) In älterer Zeit z. B. von Say, Traité, II. B. IX. Kap. 7. Aufl. p. 404: „ce qui nous ramène à ce principe déjà établi, que les frais de production ne sont pas la cause du prix des choses, mais que cette cause est dans les besoins que les produits peuvent satisfaire." Aus etwas späterer Zeit sind die Ausführungen von Mac Leod, Elements of Pol. Ec., 1858 p. 111 bemerkenswert. Wirklich vom Grund aus erfaßt wurde die Sache aber doch erst in den für die ganze Werttheorie Epoche machenden Arbeiten von C. Menger, Jevons und Walras, und hier wieder am tiefsten von Menger. Unter Mengers Nachfolgern ragt sodann Wieser durch seine geschlossene und klar durchdachte Auffassung des Gegenstandes besonders hervor.

[3]) Geschrieben im Jahre 1888. Seither hat die in diesem Werke vertretene und namentlich durch die glänzenden Ausführungen Wiesers so wirksam geförderte Auf-

auch eine gewisse Stütze in der praktischen Lebenserfahrung, und, was das fatalste ist, jedenfalls scheint sie mit der von uns vorgetragenen Theorie im Widerspruche zu stehen. Denn die „Produktionskosten" sind nichts anderes als die Summe der Produktivgüter, die man zur Herstellung eines Gutes aufbrauchen mußte, die verzehrten Kapitalteile, Arbeitsleistungen u. dgl. Auf die Frage nach dem Grunde und der Höhe des Wertes, den ein Gut hat, antwortet nun unsere Theorie: er hängt ab vom Grenznutzen, den das Gut stiften kann, also von seiner künftigen Verwendung. Und die Kostentheorie antwortet: er hängt ab vom Werte der bei seiner Erzeugung verzehrten Produktivgüter, also von den Bedingungen seiner Entstehung.

Vergessen wir einen Augenblick diesen Widerspruch, und überhaupt alles was die Schule über die Kosten lehrt, und untersuchen wir ganz unbefangen, was unsere Theorie vom Grenznutzen, konsequent durchgeführt, über den Wert der Produktivgüter, und damit über die „Kosten" lehren muß.

Um diese Untersuchung mit voller Klarheit führen zu können, empfiehlt es sich, ihr Objekt, die Produktivgüter, einer noch etwas schärferen Bestimmung zu unterwerfen. Im Gegensatze zu den Genußgütern, die unmittelbar zu unserer Bedürfnisbefriedigung dienen, kommen nämlich alle Produktivgüter darin überein, daß sie unserer Bedürfnisbefriedigung nur mittelbar dienen. Dabei unterscheiden sie sich aber wieder untereinander im Grad der Mittelbarkeit. Das Mehl z. B., aus dem das Brot bereitet wird, steht der schließlichen Bedürfnisbefriedigung um einige Grade näher als der Acker, auf dem das Getreide gebaut wird, aus welchem man das Mehl gewinnt. Um diese — theoretisch und praktisch wichtigen — Gradunterschiede zum Ausdruck bringen zu können, teilen wir — nach dem Vorgange Mengers[1]) — die Güter in Ordnungen ein. In die erste Ordnung setzen wir jene Güter, die uns unmittelbar zur Bedürfnisbefriedigung dienen, also die Genußgüter (z. B. Brot); in die zweite jene Güter, mit deren Hilfe die Güter erster Ordnung hervorgebracht werden (z. B. das Mehl, den Backofen und die Bäckerarbeit, die zur Erzeugung des Brotes zusammenwirken); in die dritte jene, die zur Hervorbringung der Güter zweiter Ordnung dienen (das Korn, aus dem man das Mehl bereitet, die Mühle, in der man es vermahlt, die Baumaterialien des Back-

---

fassung gegenüber der älteren „Kostentheorie" wohl schon sehr an Verbreitung gewonnen. Ich habe trotzdem die Darstellung dieses Abschnittes nicht aus ihrer ursprünglichen Einkleidung gelöst, welche die ältere Auffassung als eine noch zu überwindende ansah; teils weil gerade die Gegenüberstellung beider Auffassungen das Problem am deutlichsten hervortreten läßt, teils weil die ältere Auffassung keineswegs so lange und so völlig überwunden ist, um eine gegen sie zugespitzte Darstellung schon überflüssig zu machen, zumal sie wegen Sinnenfälligkeit gewisser Eindrücke, auf die sie sich berufen kann, auch der populären Auffassung stets verlockend nahe liegen wird.

[1]) „Grundsätze" S. 8ff.

ofens usw.); in die vierte die Produktivmittel der Güter dritter Ordnung (den Boden, der das Korn hervorbringt, den Pflug, mit dem er bearbeitet wird, die Arbeit des Landmannes, die Baumaterialien der Mühle etc.); und so fort in die fünfte, sechste, zehnte Ordnung immer diejenigen Güter, deren Nutzdienst in der Erzeugung von Gütern der nächstvorhergehenden Ordnung besteht.

Nach unserer ganzen Auffassung vom Güterwert ist es für uns selbstverständlich, daß ein Produktivgut geradeso wie jedes andere Gut nur dann für uns Wert erlangen kann, wenn wir erkennen, daß von seinem Besitz oder Nichtbesitz der Gewinn oder Verlust irgend eines Nutzens, irgend einer Bedürfnisbefriedigung für uns abhängt; und ebenso selbstverständlich ist es für uns, daß sein Wert dann hoch sein wird, wenn die abhängige Bedürfnisbefriedigung wichtig ist, dann niedrig, wenn sie unwichtig ist. Ein Unterschied tritt einzig und allein darin ein, daß, während bei den Genußgütern Gut und Bedürfnisbefriedigung kausal unmittelbar nebeneinander stehen, sich bei den Produktivgütern zwischen sie und die schließlich von ihnen abhängige Bedürfnisbefriedigung eine mehr oder weniger lange Reihe von Zwischengliedern — ihre sukzessiven Produkte — einschiebt. Durch diese Weitläufigkeit der Verknüpfung wächst nun Stoff und Raum zu, auf dem sich neuartige, gesetzmäßige Beziehungen entwickeln können, die insbesondere zwischen dem Werte der Produktivmittel und dem ihrer Produkte Platz greifen. Das Hauptgesetz des Wertes wird durch sie weder durchbrochen noch gestört: es wird nur — geradeso wie im analogen Fall der „komplementären“ Güter — gleichsam umrankt von Zusatzbestimmungen, zu welchen die reichere Verwicklung der Erscheinungen den Stoff gibt. Auf ihre Erforschung muß unsere Aufgabe gerichtet sein.

Stellen wir uns zu diesem Zweck eine typische Produktionsreihe vor. Ein Genußgut — nennen wir es A — geht hervor aus einer Gruppe von Produktivgütern zweiter Ordnung — nennen wir sie G_2 — diese aus einer Gruppe von Gütern dritter Ordnung, G_3, diese endlich aus einer Produktivmittelgruppe vierter Ordnung G_4. Nehmen wir der leichteren Übersicht halber vorläufig an, daß jede dieser Produktivmittelgruppen in der Erzeugung ihres Produktes gerade ohne Rest aufgeht, und daß zugleich die bezeichnete produktive Verwendung die einzige ist, deren sie überhaupt fähig ist. Untersuchen wir nun, was von jedem Glied der obigen Reihe für den Besitzer an Wohlfahrt abhängt.

Was vom Schlußgliede, dem Genußgut A abhängt, wissen wir schon: es ist sein Grenznutzen. Wir brauchen daher die Prüfung erst beim Gliede G_2 zu beginnen. Hätten wir die Gruppe G_2 nicht, so bekämen wir ihr Produkt A nicht, hätten also von der Gütergattung A um ein Exemplar weniger als sonst. Ein Exemplar weniger bedeutet aber, wie wir schon wissen, den Ausfall einer Bedürfnisbefriedigung, und zwar

der geringsten, zu der wirtschaftlicher Weise ein Exemplar des Vorrats sonst noch hätte verwendet werden dürfen; m. a. W., es bedeutet den Ausfall des Grenznutzens des Produktes A. Von der Gruppe G_2 hängt also, genau wie vom Schlußprodukt A selbst, der Grenznutzen dieses letzteren ab. Setzen wir die Prüfung beim nächsten Gliede fort. Hätten wir die Gruppe G_3 nicht, so bekämen wir die daraus hervorgehende Gruppe G_2 nicht, müßten in weiterer Folge ein Exemplar des Genußgutes A, beziehungsweise dessen Grenznutzen entbehren. Es hängt also auch von der Gruppe G_3 ganz derselbe Wohlfahrtsnutzen ab, wie von den in der Produktionsreihe ihr nachfolgenden Gliedern. Und abermals dasselbe ergibt sich bei der Gruppe G_4. Fehlt sie uns, so wird uns natürlich auch ein Exemplar der Gruppe G_3 fehlen, das man sonst damit hätte erzeugen können; damit fehlt weiter ein Exemplar der Gruppe G_2, ein Exemplar A und endlich dessen Grenznutzen. Es läßt sich daher folgender allgemeine Satz aufstellen: Von allen sukzessive ineinander übergehenden Produktivmittelgruppen entfernterer Ordnung hängt ein und derselbe Wohlfahrtsgewinn ab, nämlich der Grenznutzen ihres Schlußproduktes. Dieses Resultat wird niemanden überraschen. Es ist ja von vornherein eine durchsichtige Sache, daß eine Produktionsreihe, die nur durch ihr Schlußglied mit unserer Wohlfahrt zusammenhängt, weder auf einen anderen Nutzen abzielen, noch einen anderen Nutzen bedingen kann, als denjenigen, den eben das Schlußglied selbst bedingt. In allen Gliedern der Kette halten wir sukzessive die Bedingung desselben Schlußnutzens in Händen, nur daß wir dies bald an einer entfernteren, bald an einer näheren Stelle des bis zu ihm noch zurückzulegenden Weges tun.

Hieraus leiten sich für den Wert der Produktivmittel folgende allgemeine Grunsdätze ab. Erstens: da von allen sukzessive ineinander übergehenden Produktivmittelgruppen ein und derselbe Nutzen abhängt, so muß auch der Wert aller prinzipiell derselbe sein. Zweitens: die Größe dieses ihres gemeinsamen Wertes richtet sich für alle in letzter Linie nach der Größe des Grenznutzens ihres genußreifen Schlußproduktes. Ich betone: in letzter Linie. Denn daneben findet drittens der Wert jedes Produktivmittels sein unmittelbares Richtmaß im Wert des aus ihm hervorgehenden Produktes der nächst näheren Ordnung. In erster Linie besteht und erschöpft sich ja der Nutzdienst des Produktivmittels in der Gewinnung seines Produktes, und natürlich werden wir die Bedeutung dieses Nutzdienstes und seines Urhebers desto höher anschlagen, je wichtiger und wertvoller das gewonnene Produkt für uns ist. Materiell deckt sich dieser Satz mit dem vorhergehenden völlig: denn in dem Wert der Güter näherer Ordnung spiegelt sich eben auch der Grenznutzen des Schlußproduktes wieder. Aus diesem wird allen Produktivmittelgruppen ihr Wert zugeleitet, aber die Zuleitung erfolgt gleichsam stationenweise.

Zuerst und unmittelbar prägt sich die Größe des Grenznutzens im Wert des Schlußproduktes aus. Dieser bildet dann die Richtschnur für den Wert der Gütergruppe, aus der es hervorgeht; dieser wieder für den Wert der Gütergruppe dritter, dieser endlich für den Wert der letzten Gruppe vierter Ordnung. Von Station zu Station ändert sich der Name des maßgebenden Elementes, aber in den verschiedenen Namen wirkt immer dieselbe Sache: der Grenznutzen des Schlußproduktes.

Trotz der materiellen Übereinstimmung beider Lehrsätze ist die ausdrückliche Formulierung des letzteren derselben nicht überflüssig. Er hat die Bedeutung einer bequemen Abkürzungsformel, deren wir uns im praktischen Leben wohl häufiger bedienen als der Hauptformel selbst. Wenn wir überschlagen, was uns ein Produktivmittel für unsere Wohlfahrt einbringt, so sehen wir natürlich zunächst auf das Produkt, das wir daraus gewinnen, und weiter darauf, was dieses uns für unsere Wohlfahrt einbringt. Wissen wir dies noch nicht, dann müssen wir freilich den ganzen Gang der Nutzleitung Glied für Glied in unserer Überlegung zurücklegen, bis wir endlich zum Grenznutzen des genußreifen Schlußgliedes gelangen. Aber sehr häufig ist das nicht nötig. Wir finden aus einer früheren Überlegung oder Erfahrung ein Urteil über den Wert der Produkte schon fix und fertig vor: und dann legen wir dieses auch ohne weiteres dem Urteil über den Wert der Produktivmittel zu Grunde. Ein Holzhändler, der Holz für die Erzeugung von Faßdauben kaufen will, wird mit seiner Überlegung über den Wert, den das Holz für ihn hat, sehr rasch zu Ende sein: er überschlägt, wie viel Dauben er daraus erzeugen kann, und er weiß, was die Dauben nach den derzeitigen Marktverhältnissen wert sind: um ein Weiteres braucht er sich nicht zu kümmern.

Wir haben die obigen Sätze über den Wert der Produktivmittel bis jetzt lediglich aus inneren Gründen, gewissermaßen als Postulate der Wirtschaftslogik entwickelt. Wie stellt sich nun die Erfahrung zu diesen logischen Postulaten? — Sie bestätigt sie. Und zwar können wir uns zur Bestätigung gerade auf das unserer Theorie vom Grenznutzen ancheinend so feindselige „Kostengesetz“ berufen. Die Erfahrung zeigt, daß der Wert der meisten Güter ihren „Kosten“ gleichkommt. Nun sind aber die „Kosten“ nichts anderes als der Inbegriff der Produktivgüter von Wert, der Arbeitsleistungen, Kapitalstücke, Vermögensnutzungen u. dgl., die zur Herstellung eines Produktes aufgewendet werden mußten. Die wohlbekannte Identität von Kosten und Wert ist daher nur eine andere Aussageform für die Identität des Wertes der ineinander übergehenden Gütergruppen verschiedener Ordnung. Allerdings weiß ich wohl, daß man, was die Ursache dieser Identität betrifft, dem Kostengesetz gewöhnlich die entgegengesetzte Deutung gibt wie wir: während wir sagten, daß der Wert der Produktivmittel, also der Kostengüter, sich nach dem Werte ihrer Produkte richtet, deutet man das Kostengesetz gewöhnlich

umgekehrt dahin, daß der Wert der Produkte bestimmt wird durch die Höhe der Kosten, also durch den Wert der Produktivmittel, aus denen sie erzeugt werden. Diesem Widerspruch über die Ursache der Identität werden wir ein wenig später auf den Grund zu sehen haben; hier nehme ich aus der Sache lediglich die Bestätigung ab, daß die behauptete Identität des Wertes der sukzessive ineinander übergehenden Produktivmittelgruppen — gleichviel aus welcher Ursache — wirklich besteht.

Allerdings ist die Wertgleichheit keine absolute, sondern nur eine annähernde: man kann nur von einer Tendenz zur Wertgleichheit sprechen. Die Abweichungen von der absoluten Identität sind zweierlei Art: teils regellos, teils regelmäßig. Beide werden dadurch veranlaßt, daß die Produktion Zeit kostet. Während der oft langen Zeiträume, die während der allmählichen Überführung der Güter sechster oder achter Ordnung durch alle Zwischenstadien hindurch in die Schlußgestalt des genußreifen Konsumtionsgutes verstreichen, können sich Menschen und Dinge ändern. Es können die Bedürfnisse, es können die Verhältnisse von Bedarf und Deckung, und es kann namentlich die Einsicht in diese Verhältnisse wechseln: natürlich wechselt damit auch die Wertschätzung, die die Güter auf den verschiedenen Stadien ihres Weges zur Reife empfangen. Die Schwankungen, die aus dieser Quelle stammen, können begreiflicher Weise bald stark, bald schwach, bald nach aufwärts, bald nach abwärts gerichtet sein: sie sind regellose Schwankungen. Daneben gewahren wir aber auch eine ständige und regelmäßige Abweichung von der völligen Identität. Es läßt sich nämlich beobachten, daß der Gesamtwert einer vollständigen Gruppe entfernterer Ordnung in einem regelmäßigen Verhältnis um etwas hinter dem Werte ihres Produktes zurückbleibt; und zwar stuft sich die Größe der Wertdifferenz ab je nach der Dauer des Zeitraumes, den die Umgestaltung der Produktivmittelgruppe in ihr Produkt erfordert. Ist der Wert des Produktes z. B. 100, so ist der Gesamtwert der zu seiner Herstellung zu verwendenden Arbeitsleistungen, Bodennutzungen, stehenden und umlaufenden Kapitalien erfahrungsgemäß etwas weniger als 100, und zwar vielleicht 95, wenn der Produktionsprozeß ein ganzes Jahr, vielleicht 97—98, wenn der Produktionsprozeß nur ein halbes Jahr dauert. Diese Wertdifferenz ist die Falte, in der der Kapitalzins steckt. Ihre Erklärung ist eine Sache für sich, die uns in den folgenden Abschnitten noch reichlich beschäftigen wird. Mit unseren jetzigen Ausführungen, die das allgemeine Verhältnis des Wertes von Produktivmitteln und ihren Produkten zum Gegenstande haben, dürfen wir sie nicht zusammenmischen, und ich will daher für den Augenblick von der Existenz jener Wertdifferenz gänzlich abstrahieren.

In unseren bisherigen Auseinandersetzungen wurde das Gesetz des Wertes der Produktivgüter unter der vereinfachenden Hypothese ent-

wickelt, daß jede Produktivmittelgruppe nur eine einzige ganz bestimmte Verwendung zuläßt. Diese Hypothese trifft aber im wirklichen Leben nur in sehr geringem Umfange zu. Gerade die Produktivgüter zeichnen sich in weit höherem Grade als die Genußgüter durch ungemeine Vielseitigkeit aus. Die ganz überwiegende Mehrheit derselben ist zu mehreren, manche, wie z. B. Eisen, Kohle und zumal die menschliche Arbeit, zu tausenden verschiedener Produktivdienste befähigt. Natürlich müssen wir diesen tatsächlichen Umständen auch in unserer theoretischen Untersuchung Rechnung tragen und zusehen, ob und welche Modifikation unser Gesetz, daß der Wert einer Gruppe von Gütern entfernterer Ordnung sich nach dem Werte ihres Produktes richtet, durch sie erleidet.

Variieren wir demgemäß die Voraussetzungen des typischen Beispiels. Jemand besitzt einen größeren Vorrat von Produktivmittelgruppen zweiter Ordnung (G_2). Aus je einer solchen Gruppe kann er nach Belieben entweder ein Genußgut der Gattung A, oder ein solches der Gattung B, oder endlich ein solches von der Gattung C herstellen. Natürlich will er für seine verschiedenen Bedürfnisse harmonisch vorsorgen und wird daher aus verschiedenen Teilen seines Produktivmittelvorrats gleichzeitig Genußgüter aller dreier Gattungen, und zwar von jeder nach Maßgabe seines Bedarfes erzeugen. Bei einer wirklich harmonischen Versorgung werden die Produktionsmengen so geregelt werden, daß in jeder Gattung vom letzten Exemplar Bedürfnisse von beiläufig gleich großer Wichtigkeit abhängen, also der Grenznutzen eines Exemplares sich annähernd gleich groß stellt[1]). Trotzdem sind Verschiedenheiten, und sogar erhebliche Verschiedenheiten des letzteren nicht ausgeschlossen, weil, wie wir schon wissen[2]), die Stufenfolge der konkreten Bedürfnisse, die in einer Bedürfnisgattung vorkommen, nicht immer eine gleichmäßige und ununterbrochene ist. Ein erster Ofen im Zimmer wird mir z. B. einen sehr erheblichen Nutzen — wir wollen ihn etwa mit der Verhältniszahl 200 beziffern — ein zweiter gar keinen mehr stiften. Natürlich werde ich daher in meiner Versorgung mit Öfen auf jeden Fall bei einem Exemplar mit seinem Grenznutzen von 200 Halt machen, auch dann, wenn in anderen Bedürfniszweigen die Versorgung etwa durchschnittlich bis zu einem Grenznutzen von nur 100 oder 120 herab stattfindet. Wir dürfen und müssen also, um in unserem typischen Beispiel naturgetreu zu bleiben, annehmen, daß der Grenznutzen je eines Exemplares in den drei Gütergattungen A, B und C verschieden hoch sein kann; und zwar sei er für A 100, für B 120, für C 200[3]).

---

[1]) Es fordert dies das Prinzip der Wirtschaftlichkeit; vgl. Wieser „Ursprung und Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes“ S. 148f.

[2]) Siehe oben S. 181 f.

[3]) Schumpeter (Bemerkungen über das Zahlungsproblem, Zeitschrift für Volkswirtschaft, Bd. 18, S. 129) wendet gegen dieses und ähnliche Beispiele ein, daß das

Fragen wir jetzt: wie hoch ist unter diesen Umständen der Wert einer Produktivmittelgruppe G_2?

Wir sind in kasuistischen Entscheidungen ähnlicher Art schon so geübt, daß wir die Antwort ohne Zaudern geben können: der Wert wird gleich 100 sein. Denn würde eine unter den verfügbaren Produktivmittelgruppen verloren gehen, so würde der Eigentümer die Einbuße natürlich auf die mindest empfindliche Stelle wälzen: er würde die Produktion weder in der Gattung B, wo er einen Grenznutzen von 120, noch in der Gattung C, wo er sogar einen solchen von 200 einbüßen würde, einschränken, sondern einfach von der Gattung A um ein Exemplar weniger erzeugen, wobei er nur eine Wohlfahrtseinbuße von 100 erleidet. Allgemein gefaßt: der Wert der Produktivmitteleinheit richtet sich nach dem Grenznutzen und Werte desjenigen Produktes, welches unter allen, zu deren Erzeugung die Produktivmitteleinheit wirtschaftlicherweise hätte verwendet werden dürfen, den geringsten Grenznutzen besitzt. Alle Beziehungen, die wir oben unter der vereinfachenden Hypothese der einzigen Verwendung für den Wert der Produktivmittel und ihrer Produkte schlechtweg ausgesagt hatten, gelten also allgemein zwischen dem Wert der Produktivmittel und dem ihres geringwertigsten Produkts.

Und wie steht es mit dem Werte der übrigen Produktengattungen, von B, von C? — Diese Frage führt uns auf den Quellpunkt des „Kostengesetzes".

Würde unter allen Umständen der innerhalb der eigenen Gattung zu erzielende Grenznutzen entscheiden, so müßten die Gütergattungen B und C einen sowohl vom Werte der Gattung A als auch vom Werte ihrer Kosten G_2 abweichenden Wert besitzen; B einen Wert von 120, C einen Wert von 200. Allein hier liegt einer jener Fälle vor, in welchen durch Substitutionszusammenhänge ein eventueller Ausfall in der einen Gütergattung auf eine andere überwälzt und daher der Grenznutzen der letzteren auch für die erstere maßgebend wird [1]). Geht nämlich ein Exemplar der Gattung C verloren, so braucht man nicht auf den Grenznutzen von 200, den es unmittelbar gestiftet hätte, zu verzichten, sondern kann und wird sofort aus einer Produktivmitteleinheit G_2 ein neues Exemplar C herstellen und dafür lieber um ein Exemplar weniger von derjenigen Gattung erzeugen, in welcher der Grenznutzen und damit der Nutzverlust am kleinsten ist. Das ist in unserem Beispiele die Gütergattung A. Ein

---

Vorkommen von Qualitätsunterschieden, analog wie die beliebige Teilbarkeit von Gütern, auch hier zu einer völlig kontinuierlichen Stufenfolge der abhängigen Bedürfnisse und zu einer völligen Nivellierung der Grenznutzen führen müsse. Ich werde diesem Einwand bei einem anderen, seine Erörterung speziell erheischenden Anlasse näher treten; siehe unten den Exkurs VIII.

[1]) Vgl. oben S. 195ff.

Exemplar C ist daher wegen der durch die Produktion vermittelten Substitutionsgelegenheit nicht nach seinem eigenen Grenznutzen 200, sondern nach dem Grenznutzen des geringwertigsten verwandten Produktes A nur 100 wert. Ganz dasselbe gilt natürlich auch vom Werte der Gattung B und würde überhaupt von jeder Gütergattung gelten, die mit A „produktionsverwandt“[1]) und deren unmittelbarer Grenznutzen dabei größer ist als der der Gattung A.

Dies führt zu einigen wichtigen Konsequenzen. Zunächst stellt sich auf diese Weise der Wert der Güter von höherem individuellem Grenznutzen auf dasselbe Niveau mit dem Werte des „Grenzproduktes“[2]) und damit auch mit dem Werte der Produktivmittel, aus denen beide gemeinsam hervorgehen: die prinzipielle Identität von „Wert“ und „Kosten“ trifft daher auch bei ihnen zu. Allein es ist sehr bemerkenswert, daß hier die Übereinstimmung auf einem wesentlich anderen Wege zustande kommt wie zwischen Kosten und Grenzprodukt. Bei letzterem wurde die Übereinstimmung dadurch erzielt, daß der Wert der Produktivmittel sich dem Werte des Produktes akkommodierte; der Wert des Produktes war das bestimmende, der des Produktivmittels das bestimmte. In unserem jetzigen Fall muß umgekehrt der Wert des Produkts sich akkommodieren. In letzter Linie freilich nur an den Wert eines andern Produktes, des produktionsverwandten Grenzproduktes; aber in erster Linie auch an den Wert des Produktivmittels, aus dem es hervorgeht, und welches die Substitutionsverbindung mit dem Grenzprodukt vermittelt. Die Wertleitung vollzieht sich hier gleichsam in gebrochener Linie. Erst geht sie vom Grenzprodukt zum Produktivmittel, fixiert dessen Wert, und steigt dann in umgekehrter Richtung wieder empor vom Produktivmittel zu den anderen Produkten, die aus ihm hergestellt werden können. Im Schlußstück kommt also den Produkten von höherem unmittelbarem Grenznutzen ihr Wert von Seite ihrer Produktivmittel zu. Von der abstrakten Formel in's Praktische übertragen: wenn wir uns überlegen, was ein Gut B oder C, allgemein ein Produkt von höherem unmittelbarem Grenznutzen für uns wert ist, so müssen wir uns zunächst sagen: gerade so viel als die Produktivmittel für uns wert sind, aus denen wir das Produkt in jedem Augenblick wieder herstellen könnten. Forschen wir dann weiter, wie viel die Produktivmittel selbst wert sind, so kommen wir auf den Grenznutzen des Grenzproduktes A. Aber unzählige Male können wir uns diese weitere Forschung ersparen. Unzählige Male wissen wir den Wert der Kostengüter schon, ohne ihn von Fall zu Fall erst aus seinen Grundlagen entwickeln zu müssen; und

---

[1]) Wieser a. a. O. S. 146.

[2]) So wollen wir der Kürze halber das Produkt nennen, dessen Grenznutzen der kleinste ist.

in allen diesen Fällen bemessen wir in ebenso richtiger als zweckmäßiger Abbreviatur den Wert der Produkte einfach nach ihren Kosten.

Und hiemit liegt auch die ganze Wahrheit über das berühmte Kostengesetz am Tage. Man hat in der Tat recht, wenn man sagt, daß die Kosten den Wert regieren. Nur muß man sich stets der Schranken bewußt bleiben, innerhalb welcher dieses „Gesetz“ gilt, und der Quelle, aus der es seine Kraft schöpft. Es ist erstens nur ein partikuläres Gesetz. Es gilt nur so weit, als es möglich ist, nach Belieben und rechtzeitig Substitutionsexemplare durch Produktion zu beschaffen. Fehlt die Substitutionsgelegenheit, dann ist eben für jedes Produkt der Wert nach dem unmittelbaren Grenznutzen der eigenen Gattung zu bemessen, und die Übereinstimmung mit dem Werte des Grenzprodukts und der in der Mitte stehenden Produktivmittel wird gestört. Daher der bekannte Erfahrungssatz, daß das Kostengesetz nur für die „beliebig reproduzierbaren“ Güter gilt, und daß es ein bloßes Näherungsgesetz ist, welches den Wert der ihm unterworfenen Güter nicht mit sklavischer Genauigkeit an das Kostenniveau bindet, sondern — je nachdem die Produktion momentan dem Bedarf nicht nachkommen kann oder ihn überflügelt — Schwankungen nach aufwärts oder abwärts gestattet.

Noch wichtiger ist es aber hervorzuheben, daß zweitens auch dort, wo das Kostengesetz gilt, die Kosten nicht die endgiltige, sondern immer nur eine Zwischenursache des Güterwerts sind. In letzter Linie geben sie nicht ihren Produkten den Wert, sondern sie empfangen ihn von ihnen. Für Produktivgüter, die eine einzige produktive Verwendung haben, ist dies sonnenklar. Daß der Tokayer Wein nicht deshalb wertvoll ist, weil die Tokayer Weinberge es sind, sondern daß umgekehrt die Weinberge hohen Wert besitzen, weil der Wert ihres Produktes ein hoher ist, wird niemand bezweifeln wollen; ebenso wenig, daß der Wert des Quecksilberbergwerks von dem des Quecksilbers, des Weizenackers von dem des Weizens, des Ziegelofens von dem der Ziegel abhängt und nicht umgekehrt. Nur durch die Vielseitigkeit der meisten Kostengüter kann ein gegenteiliger Anschein entstehen, der aber freilich bei etwas genauerem Zusehen sich alsbald als ein bloßer Anschein erweist. Wie der Mond das fremde Sonnenlicht auf die Erde, so reflektieren die vielseitigen Kostengüter den Wert, den sie von ihrem Grenzprodukt empfangen, auf ihre anderen Produkte. Das Prinzip des Wertes liegt nie in ihnen, sondern außer ihnen im Grenznutzen der Produkte. Das Kostengesetz ist kein selbständiges Wertgesetz, sondern bildet nur einen Inzidenzfall innerhalb des wahren, allgemeinen Gesetzes vom Grenznutzen. Es ist einfach das große Gegenstück zum Gesetze der komplementären Güter. Wie dieses die Wertverhältnisse entwirrt, die sich aus dem zeitlichen und kausalen Nebeneinander, aus dem gleichzeitigen Zusammenwirken mehrerer Güter zu einem gemeinsamen Nutzzweck ergeben, so leistet

das Kostengesetz dieselbe Klärungsarbeit an den Wertbeziehungen jener Güter, die in zeitlicher und kausaler Aufeinanderfolge, die nach einander und durch einander zu demselben Schlußziele wirken. Durch jenes werden gleichsam die Maschen des vielverschlungenen Netzes, das die Wertbeziehungen der ineinander arbeitenden Güter darstellen, nach der Breite entwirrt, durch dieses nach der Tiefe: aber beides geschieht innerhalb des Alles umspannenden Rahmens des Gesetzes vom Grenznutzen, von dem jene beiden Gesetze nichts als spezielle Anwendungen auf spezielle Probleme sind.

VIII.

Wert und Arbeitsleid.

Ich habe bei einer früheren Gelegenheit den Vorbehalt gemacht, daß der von einem Gute für uns abhängige Wohlfahrtsgewinn zwar in aller Regel in der Befriedigung eines Bedürfnisses bestehe, daß aber diese Regel immerhin gewissen Ausnahmen unterworfen sei[1]). Um in meiner Darstellung keine Lücke zu lassen, will ich nunmehr auch diese Ausnahmen in den Kreis unserer Betrachtung ziehen und die Bedeutung würdigen, welche ihnen für die Theorie des Wertes zukommt.

Das Geltungsgebiet von Regel und Ausnahme läßt sich durch folgende Sätze abgrenzen. Eine Bedürfnisbefriedigung wird allemal dann von einem Gute abhängen, wenn der Güterbestand[2]) der schätzenden Person eine gegebene Größe ist. Dann reißt der Wegfall des zu schätzenden Gutes eine definitive Lücke in die Befriedigungsmittel und damit auch in die Befriedigungen. Ein Gut mehr oder weniger bedeutet hier auch eine Befriedigung mehr oder weniger. Durch eine gewisse Verkettung von Umständen kann es sich aber auch fügen, daß der Wegfall eines Gutes eine ganz besondere Ersatztätigkeit hervorruft, durch welche man das benötigte Ersatzexemplar ohne Schmälerung des sonstigen Güterbestandes lediglich um den Preis eines Leides, einer Arbeit oder Anstrengung neu erwirbt, die man ohne jene besondere Anregung nicht auf sich genommen hätte. In solchen Fällen veranlaßt der Wegfall des Gutes keinerlei Ausfall in der Bedürfnisbefriedigung — da ja die Güterlücke durch die *ad hoc* unternommene Ersatztätigkeit jedenfalls geschlossen wird — dagegen eine Schmälerung unserer Wohlfahrt durch Auferlegung eines Leides oder einer Plage, der wir sonst entgangen wären. Ein Bei-

---

[1]) Siehe oben S. 176 und die damit in nahem Zusammenhange stehende Bemerkung auf S. 175, Note 1.

[2]) Und zwar kommt hiefür nicht nur der Bestand an fertigen Genußgütern, sondern auch der Bestand an verfügbaren Produktivmitteln, beziehungsweise originären Produktivkräften in Betracht.

spiel. Zu einer interessanten Feierlichkeit, etwa zu einem Krönungsfeste, sind Eintrittskarten unentgeltlich, aber nur gegen persönliche Meldung zu erhalten. Ich besitze eine solche Karte. Würde ich sie verlieren, so würde ich nicht auf die Teilnahme an der Feierlichkeit zu verzichten brauchen, sondern müßte nur das persönliche Ersuchen wiederholen. Was also hier der Besitz der Karte in Wahrheit für mich bedeutet, ist, daß er mich der Belästigung und Mühe des Bittganges enthebt.

Damit indes der Tatbestand dieses Ausnahmefalles gegeben sei, ist das Zusammentreffen zweier Voraussetzungen erforderlich: Es muß 1. überhaupt Gelegenheit vorhanden sein, lediglich um den Preis eines zusätzlichen Leides das Ersatzgut zu erkaufen; und es muß 2. dieses Leid kleiner sein als der positive Grenznutzen des Gutes. Würde ich z. B. die Belästigung des wiederholten Bittganges um die Eintrittskarte höher schätzen als den positiven Genuß an der Festfeier, so würde ich eben im Verlustfall auf den Ersatz der Karte ganz verzichten, und die Einbuße träfe wieder den Kreis der positiven Befriedigungen.

Beide Voraussetzungen treffen, wie ich glaube, in unserem praktischen Wirtschaftsleben verhältnismäßig selten, und in voller Reinheit vorzugsweise gegenüber kleinen und bedeutungslosen Gegenständen zu. Allerdings besteht grundsätzlich die Möglichkeit, durch die freiwillige Vermehrung der Arbeitsplage[1]), die man auf sich nimmt, auch eine vermehrte Güterdeckung zu gewinnen; teils, indem man die tägliche Stundenzahl der Erwerbsarbeit vergrößert und die letztere bis zu einem höheren, leidvolleren Grade der Ermüdung oder des Überdrusses fortsetzt, teils indem man die gegebene Arbeitszeit intensiver, d. i. mit einer stärkeren und kontinuierlicheren, durch wenigere und kürzere Erholungspausen unterbrochenen Anspannung der Kräfte ausnützt, die ebenfalls zu einer Verstärkung der mit der Arbeit verbundenen Unlustgefühle zu führen pflegt. In beiden Fällen ließe sich die — elastische — Güterdeckung um den Preis eines zusätzlichen Leides ersetzen oder verlängern, und von einem bestimmten Gute brauchte nicht die Verwirklichung einer „letzten" positiven Bedürfnisbefriedigung, sondern nur die Vermeidung eines zur Sicherung derselben sonst übernommenen zusätzlichen Arbeitsleides abzuhängen.

Allein die abstrakte Möglichkeit einer so gearteten Verkettung wird

---

[1]) Viel seltener läßt sich die Tragung anderer Leiden willkürlich für den Güterwerb fruktifizieren; immerhin wird der Kasuist auch solche Fälle beobachten oder ersinnen können. Es kann z. B. ein Erzieher einem Knaben, um ihn gegen Weheleidigkeit abzuhärten, für die tapfere, freiwillige Erduldung von Schmerzen ein sehnlich begehrtes Spielzeug in Aussicht stellen. So untergeordnet das Vorkommen solcher Fälle auch sein mag, so wichtig ist es für die Theorie festzustellen, daß Arbeit und Arbeitsplage doch nicht der einzige Umstand ist, auf den sich in den jetzt besprochenen Ausnahmefällen die Wertschätzung gründen kann.

unter den herrschenden Einrichtungen unseres arbeitsteiligen Produktionsprozesses wohl nur selten zur konkreten Wirklichkeit. Um einer bestimmten sonst ausfallenden Bedürfnisbefriedigung zu Liebe freiwillige Mehrarbeit leisten zu können, muß man einerseits über Mußestunden verfügen, auf deren Ausnützung zur Erholung man überhaupt noch verzichten kann und will, und man muß überdies auch eine Arbeitsgelegenheit für diese Mußestunden besitzen — Voraussetzungen, die bei der Masse unserer Bevölkerung wohl nicht oft zutreffen werden. Durch die Fesseln des Arbeitsvertrages oder doch der eingebürgerten Berufsgewohnheiten gebunden, vollziehen wir zum mindesten unsere ernsten wirtschaftlichen Berufsarbeiten zumeist in einer festgesetzten Anzahl von täglichen Stunden, die wir irgend einem speziellen Bedürfnis zu Liebe ausnahmsweise auszudehnen selten gewillt, und auch wenn wir wollten, nicht immer imstande sind. In einer Fabrik mit zehnstündiger Arbeitszeit wird schwerlich das Fabrikslokal einem einzelnen Arbeiter zu Liebe, der, um ein zerschlagenes Hausgerät ersetzen zu können, durch ein paar Tage gerne eine 11. Stunde arbeiten möchte, offen gehalten werden. Unsere Berufsarbeit bringt uns vielmehr zumeist ein bestimmtes Maß von Geld und Gütern ein und schafft damit einem bestimmten Maß von Bedürfnissen Deckung. Jede Einbuße an dieser Deckung zieht dann nicht eine Erhöhung der Arbeitsplage, sondern einen Ausfall von Befriedigungen nach sich, und an diesen letzteren ist daher auch in aller Regel, wie wir es früher entwickelt haben, der Wert der Güter zu bemessen[1]). Dagegen werden

[1]) Weniger oft als die willkürliche Verlängerung der Arbeitszeit mag das Streben, durch eine Verstärkung der Intensität der Arbeit den Gütererwerb zu steigern, auf äußere Hindernisse stoßen. Bei festem Zeitlohn wird sich allerdings auch hiefür kein Spielraum eröffnen, wohl aber, auch bei fixer Arbeitszeit, bei Stück- oder Akkordlohn. Doch wird auch hier in den meisten Fällen sich nur eine gewisse generelle Gesamtstimmung beobachten lassen, für eine reichlichere Güterversorgung ein stärkeres Maß von Plage auf sich zu nehmen; es mag z. B. ein Arbeiter, der für eine stärkere Familie zu sorgen hat, oder der besonders rasch und energisch in die Höhe zu kommen wünscht, sich, um mehr zu verdienen, eine intensivere Anstrengung auferlegen als seine Kollegen. Aber es wird sich wohl nur selten und in besonderen Ausnahmefällen eine so konkrete Beziehung zwischen einem bestimmten einzelnen Gute und einer gerade um seinetwillen übernommenen Mehranstrengung herausbilden, wie es nötig wäre, um das betreffende Gut nicht nach seinem Grenznutzen, sondern eben nach diesem „Mehrleid“ zu bewerten. Ich meine: auch die Akkord- und Stückarbeiter werden regelmäßig die wirtschaftlichen Güter, mit denen sie in ihrem Haushalte zu tun haben, nach ihrem Nutzen für ihre Bedürfnisbefriedigung anschlagen; sie werden z. B. bei der Frage ihres Ankaufes und bei der Überlegung des Preises, bis zu welchem sie im Wunsch des Erwerbes beharren, einerseits den Zuwachs von Nutzen im Fall ihrer Erwerbung, andererseits den Entgang und die Schwere der Entbehrung, falls sie sich den Genuß versagen, kurz, sie werden den „Grenznutzen“ des Gutes in Rechnung bringen, und den Kalkül nach „Arbeitsleid“ nur ausnahmsweise dann in Anwendung bringen, wenn sie entschlossen und sich klar bewußt sind, die Mittel für den Erwerb eines bestimmten Gutes nicht durch Zurückstellung anderer Bedürfnisse, sondern durch eine besondere, das

allerdings kleine Mühen der Mußestunden nicht selten dazu verwendet, um Güter zu beschaffen, die man aus dem Erträgnisse der ernsten wirtschaftlichen Arbeit nicht zu kaufen geneigt wäre. Z. B. ich sammle auf Spaziergängen Blumen, die getrocknet und zum Strauß vereinigt meinem Zimmer zum Schmuck dienen. Wird ein solcher Strauß zerstört, so verliere ich nicht eine einzige Bedürfnisbefriedigung, sondern muß nur die Mühe des Blumensammelns, Trocknens usw. wiederholen — falls ich überhaupt diese Mühe geringer achte, als den positiven Nutzen, den ich vom Strauß mir erhoffe.

Fragen wir nun, nach welchem Maßstabe in diesen Ausnahmefällen, denen nach dem Gesagten im ganzen eine ziemlich geringe Tragweite zukommt, die Größe des Güterwertes sich bemißt? Die Antwort ist leicht zu geben. Die Bedeutung solcher Güter für unsere Wohlfahrt beruht überhaupt darauf, daß ihr Besitz uns ein Leid oder eine Belästigung erspart. Natürlich wird uns umsomehr daran liegen, von dieser verschont zu bleiben, je größer sie ist. Wir werden daher jenen Gütern eine desto größere Wohlfahrtsbedeutung oder einen desto größeren Wert beimessen, je größer das Leid oder die Belästigung ist, deren Erduldung von uns abgewendet wird.

In welchem Verhältnis steht diese Entscheidung zum früher entwickelten Gesetz des Grenznutzens? — Bei flüchtiger Betrachtung könnte man leicht meinen, als ob wir hier unserem bisher leitenden Prinzip untreu werden, als ob wir uns hier auf ein anderes und sogar entgegengesetztes Prinzip stützen würden: dort auf den Nutzen, hier auf Leid oder Arbeit. Einer solchen Auffassung müßte ich mit allem Nachdruck entgegentreten. Unsere Theorie erklärt die Wertgröße immer aus einem und demselben Prinzip. Sie leitet sie immer ab aus der Größe des Wohlfahrtsgewinnes, der sich für uns an den Besitz eines Gutes knüpft. Allein die Situationen des Wirtschaftslebens sind verwickelt und vielgestaltig, und so kommt es, daß auch jener Wohlfahrtsgewinn im Leben in verschiedener Gestalt auftreten kann: bald als Gewinn eines positiven Nutzens an Bedürfnisbefriedigung, bald, u. zw. viel seltener, als Vermeidung eines (hinter dem positiven Nutzen zurückbleibenden) Leides. Indem wir die Wirksamkeit unseres Prinzipes in treuer Anpassung an diese Wechselfälle des Lebens entwickeln, schwanken wir nicht im Prinzip, sondern entfalten nur seinen vollen Inhalt.

Die Übereinstimmung beider Entscheidungen läßt sich aber noch weiter verfolgen. Das Charakteristische der Lehre vom Grenznutzen liegt darin, daß sie den kleinsten wirtschaftlich noch zulässigen Vorteil als ausschlaggebend für die Größe des Wertes erklärt. Auch diesen

---

gewohnte Maß ihrer regelmäßigen Arbeitsintensität übersteigende Extraanstrengung hereinbringen zu wollen. Fälle dieser Art sind gewiß denkbar, aber ich glaube allen Grund zu haben, sie doch nur für relativ seltene Ausnahmefälle zu halten.

Charakterzug finden wir vollinhaltlich wieder. Denn wie wir oben gezeigt haben, können die jetzt besprochenen Ausnahmefälle überhaupt nur dann eintreten, wenn das Leid, welches der Besitz eines Gutes uns erspart, kleiner ist als die vom Gute zu gewärtigende positive Befriedigung, so daß die Vermeidung des Leides hier in der Tat wieder den kleinsten, den wahren Grenznutzen des Gutes darstellt. Auch liegt es ja überhaupt im Wesen des Grenznutzens, daß derselbe nicht der eigene Nutzen des Gutes, sondern der an seinem eventuellen Ersatzmittel hängende Vorteil ist. So wie nun manchmal, je nach der Verkettung der Umstände, der Ersatz schon im Kreise der Güter derselben Gattung gefunden, manchmal aber, durch Vermittlung des Tausches, auf Güter ganz anderer Art verschoben werden kann, geradeso wird er bisweilen, durch eine besonders eigentümliche Verkettung der Umstände, noch etwas weiter, auf irgend ein Leid oder irgend eine Plage verschoben. Wenn man nun in solchen Fällen den Wert der betreffenden Güter aus der Größe des durch sie ersparten Leides erklärt, so liegt hierin keine Abweichung, sondern, gleich den obigen Fällen, nur eine ganz korrekte Erfüllung des Gesetzes vom Grenznutzen [1]).

---

[1]) Sogar unter den Namen des „Grenznutzens" ließen sich die jetzt besprochenen Fälle ohne allzugroßen Zwang bringen, falls man das Wort „Nutzen" nicht in dem engsten Sinn einer positiven Bedürfnisbefriedigung, sondern in jenem weiteren Sinn zu gebrauchen sich gestattet, in welchem es gleichbedeutend mit „Wohlfahrtsgewinn" ist. Unter dem „Nutzen" eines Gutes wird man wohl überhaupt eine von dem Gute als dessen Wirkung ausgehende Förderung unserer Zwecke verstehen müssen; also, soferne es sich, was mindestens als Normalfall gelten kann (siehe den folgenden Unterabschnitt X), um Wohlfahrtszwecke handelt, eine als Wirkung des Gutes eintretende Verbesserung unseres Wohlfahrtszustandes. Diese „Verbesserung" kann entweder in der Herbeiführung oder Erhöhung eines Lustzustandes bestehen (wie z. B. bei dem Nutzen eines Klavieres, dem ich den Genuß des Anhörens einer Beethoven'schen Sonate verdanke), oder in der Abwendung oder Milderung eines leidvollen Zustandes (wie z. B. bei dem Nutzen eines Überschwemmungsdammes). Man kann ferner den direkten Nutzen eines Gutes, den dasselbe durch die Betätigung der ihm innewohnenden Nutzkräfte unmittelbar selbst stiftet (z. B. die Sättigung, die dem Kolonisten unseres Beispieles der zu seiner unmittelbaren Ernährung tatsächlich verwendete Sack Korn verschafft), von seinem indirekten Nutzen unterscheiden, den es auf dem Wege vermittelt, daß seine Verwendung zur Herbeiführung einer (wichtigeren) unmittelbaren Nutzwirkung irgend ein anderes Gut zur Herbeiführung einer anderen, minder wichtigen Nutzverwendung freimacht und letztere dadurch ermöglicht (der „erste Sack" unseres Kolonistenbeispieles hilft z. B. den „fünften Sack" für die Papageienzucht freimachen, und verschafft so indirekt den Nutzen der Papageienzucht). Der wertgebende „abhängige" Nutzen ist nun, wie wir uns bei der Entwicklung der Theorie des Grenznutzens sattsam überzeugt haben, gewöhnlich ein solcher indirekter Nutzen, der dann, je nach der Natur des Bedürfnisses, dem er zu Gute kommt, nach dem soeben Gesagten entweder in der Bewirkung einer positiven Lust, oder aber auch in der Abwehr eines Leides bestehen kann. Von der Kombination nun, daß von einem Gute als sein Grenznutzen eine durch einen freigewordenen Substituten bewirkte Abwendung eines Leides abhängt, ist dann nur mehr ein ganz kleiner, kaum einen Artunterschied begründender

IX.

Zusammenfassung.

Die im Vorangegangenen vorgetragenen allgemeinen und partikulären Regeln der Wertschätzung fügen sich folgendermaßen zum Ganzen:

Das allgemeinste, wie ich glaube, keiner Ausnahme unterworfene Prinzip geht dahin, daß der Wert der Güter sich bemißt nach der Größe des Wohlfahrtsgewinnes, der von der Verfügung über sie für den Wirtschaftenden abhängt; wobei man den Wohlfahrtsgewinn noch genauer erläutern kann als eine Wohlfahrtsdifferenz, als die Differenz im Wohlfahrtsgrad derjenigen Zustände, die mit und ohne die zu schätzenden Güter erreichbar sind [1]).

Nun folgt die erste Teilung:

A) Der abhängige Wohlfahrtsgewinn besteht in der weit überwiegenden Mehrzahl der Fälle in einem positiven Nutzen, der von den Gütern ausgeht, und vermittelst dessen sie uns eine ohne sie nicht zu erreichende Bedürfnisbefriedigung verschaffen. Dem entsprechend schätzen wir die Güter in den so gearteten Fällen nach der Größe des von ihnen abhängigen Nutzens: des „Grenznutzens", wie wir ihn ausführlich erläuterten, welcher Grenznutzen bei Gütern, die nur in einem einzigen Exemplare verfügbar sind, oder bei als geschlossene Einheit zu schätzenden Gütergesamtheiten auch mit ihrem „Gesamtnutzen" zusammentreffen kann.

B) In einer von mir für wenig zahlreich und bedeutend gehaltenen Minderheit von Fällen besteht der abhängige Wohlfahrtsgewinn in der Vermeidung eines hinter dem positiven Grenznutzen zurückbleibenden Leides, durch dessen Erduldung wir uns nach der kasuistischen Sachlage das Gut und dessen höheren Grenznutzen nach unserem Belieben

---

Schritt zu derjenigen Kombination, die uns in diesem Abschnitt beschäftigt hat: daß nämlich vom Besitz eines Gutes, als sein indirekter Nutzen, die Vermeidung eines Arbeits- oder sonstigen (Beschaffungs-)Leides abhängt. In Gedankengängen freilich, in welchen man den „Nutzen" der Güter zu den für ihre Erlangung zu bringenden „Opfern" in ausdrücklichen Kontrast setzt, wird man, wenn man nicht mit Worten spielen will, den Begriff des Nutzens entsprechend enger fassen müssen, was namentlich Dietzel, sehr zum Schaden der Klarheit der von ihm geführten Kontroversen, außer Acht gelassen hat. Siehe meinen Aufsatz „Zur theoretischen Nationalökonomie der letzten Jahre" in der Zeitschrift für Volksw. 7. Bd. (1898), S. 405ff. — Viele englische und amerikanische Theoretiker haben die Neigung gezeigt, dem Arbeitsleid (disutility) eine bedeutend wichtigere Stellung im System der Werttheorie anzuweisen, als ich es tun zu dürfen glaubte. Die genauere Auseinandersetzung mit dieser — theoretisch recht interessanten — Variante muß ich wegen ihres unvermeidlichen Umfanges in die Exkurse verlegen; siehe unten den Exkurs IX.

[1]) Über den Sinn des Wortes „Wohlfahrtsgewinn" siehe übrigens auch noch den folgenden Unterabschnitt X, 1 über „Hedonismus und Werttheorie".

verschaffen könnten und rationaller Weise auch jedenfalls verschaffen würden. In dieser Minderheit von Fällen schätzen wir die Güter nach der Größe des durch ihren Besitz ersparten Beschaffungsleides, oder nach „Kosten“ im Sinne von persönlichen Opfern an Leid, Plage u. dgl. Das Geltungsgebiet dieser Teilregel, die wegen ihres geringen Umfanges auch als verhältnismäßig seltene „Ausnahme“ der ungleich weiteren Regel A) gegenüber gestellt werden kann, wurde soeben (im Unterabschnitt VIII) sorgfältig abgesteckt. Kurz bezeichnet umfaßt es jene Güter, die um den Preis persönlicher Opfer frei ersetzlich sind.

Innerhalb der Hauptregel A (Schätzung nach einem Grenznutzen) findet wieder folgende Gliederung statt:

a) Güter, die uns in einem begrenzten, gegebenen Vorrat zur Verfügung stehen, schätzen wir nach dem unmittelbaren Grenznutzen der betreffenden Gütergattung. Dieser Schätzungsmaßstab herrscht überhaupt und andauernd vor bei jenen Gütern, die nicht beliebig vermehrbar sind, also bei den sogenannten Monopol- oder Seltenheitsgütern; außerdem zeitweilig bei den beliebig vermehrbaren Gütern, wenn und insofern in einem einzelnen Zeitpunkte der Nachschub aus der Produktion nicht genaue Fühlung mit dem momentanen Bedarfe und infolge davon der Wert nicht genaue Fühlung mit den „Kosten“ hält.

b) Gegenüber der Masse der beliebig vermehrbaren oder ersetzlichen Güter findet unter der Voraussetzung, daß deren rechtzeitigem Ersatze kein Hindernis im Wege steht, die Schätzung nach den „Kosten“ in dem Sinne statt, daß die Kostenhöhe markiert wird durch den Wert der zum Ersatz aufzuopfernden Güter, welcher Wert selbst wieder durch mehr oder weniger Zwischenglieder hindurch auf irgend einem Grenznutzen fußt. Statt der Schätzung nach dem unmittelbaren Grenznutzen der betreffenden Gütergattung tritt also hier durch Vermittlung der „Kosten“ eine mittelbare Schätzung nach Grenznutzen, nämlich nach dem Grenznutzen (und Wert) der Ersatzgüter ein.

Nach diesem Typus verlaufen zunächst die Wertschätzungen in jenen Fällen, in welchen ein beliebiger Ersatz für die vorhandenen Güter im Wege der Produktion geschaffen werden kann: hier schätzt man nach „Produktionskosten“ im Sinne der Wertsumme der aufzuwendenden, hinter dem unmittelbaren Grenznutzen des Gutes zurückbleibenden Kostengüter. Nach demselben generellen Typus verlaufen aber

c) auch die Wertschätzungen jener Güter, welche um einen hinter dem unmittelbaren Grenznutzen zurückbleibenden Preis nach Belieben im Wege des Kaufes oder Tausches ersetzt werden können. Was in jedem Laden um 10 fl. feil ist, schätzen wir ganz rationell nach diesen „Anschaffungskosten“ auf 10 fl., auch wenn der unmittelbare Grenznutzen, den das betreffende Gut für unsere Haushaltung besitzen würde, weit höher stehen sollte als jener Betrag. Hinter solchen „Anschaffungskosten“

steht aber in letzter Linie wiederum ein Grenznutzen, der Grenznutzen, den der aus unseren begrenzten Mitteln aufzubringende Kaufpreis für uns hat.

In unserer entwickelten arbeitsteiligen Verkehrswirtschaft verläuft äußerlich ein außerordentlich großer Teil der vorkommenden praktischen Wertschätzungen nach dem Typus c. Dies schmälert aber keineswegs die Bedeutung des Typus a. Denn dieser steht auch bei den Typen b und c jederzeit wirksam im Hintergrunde. Es sind nämlich die Wertschätzungen nach unmittelbarem Grenznutzen, welche stets erst die Entschlüsse motivieren, ob und bis zu welchem maximalen Opfer wir uns überhaupt zu einer Nachschaffung der betreffenden Güterarten durch Produktion oder Kauf verstehen wollen [1]). Und zumal die „Anschaffungskosten", die im Typus c äußerlich als eine für den Einzelnen von außen gegebene, durch die Marktlage feststehende Größe erscheinen, sind, wie seinerzeit noch gehörig dargelegt werden soll, selbst erst ein Produkt der auf dem Markte sich begegnenden, die Intensität von Nachfrage und Angebot bestimmenden subjektiven Wertschätzungen, die letztlich in einem Anschlag des unmittelbaren Grenznutzens wurzeln.

Einen besonderen Typus bilden endlich gewisse, in der englisch-amerikanischen Literatur besonders hervorgehobene, von mir aber nur außerhalb des Textes im Exkurse IX ausführlich erörterte Fälle, in welchen bei völlig freier Beweglichkeit und beliebiger Teilbarkeit sowohl der Arbeitsanstrengung, als der durch sie zu gewinnenden Güterzuwächse der wertbestimmende Grenznutzen sich überdies mit der Größe eines „Grenzleidens" (final disutility) zu nivellieren tendiert. Diese Fälle sind, richtig schematisiert, nicht dem Typus B, sondern dem Typus A beizuzählen, weil ja auch bei ihnen der Güterwert nach der Größe des Grenznutzens sich bestimmt; sie sind aber innerhalb dieses Typus nicht in eine vierte, den Untertypen a, b und c koordinierte Unterabteilung zu stellen, weil sie nicht außerhalb der Klassen a, b und c stehen, sondern quer durch dieselben hindurchlaufen. Ihre kasuistischen Voraussetzungen können sowohl bei beliebig reproduzierbaren Gütern (Typus b), als bei ausgesprochenen Monopolgütern (Typus a), als endlich auch bei beliebig käuflichen Gütern jeder Art (Typus c) auftreten; bei letzteren z. B. in der Art, daß ein Stück- oder Akkordarbeiter das Maß seiner täglichen Anstrengung und Ermüdung gerade so weit steigert, daß es mit dem Grenznutzen des durch die letzte Mehranstrengung erworbenen Lohn- oder Einkommenszuwachses zusammentrifft, und daher auch mit dem Grenznutzen der aus eben diesem begrenzten Einkommen zu bestreitenden Kaufpreise.

---

[1]) So lange erst die Bedingungen der Ersetzlichkeit erwogen werden müssen, steht eben die „beliebige Ersetzlichkeit", welche bei den Typen b und c vorausgesetzt wird, selbst noch nicht fest, und liegt daher der Fall des Typus a vor.

X.

Psychologisches Nachwort zur Werttheorie [1]).

1. Hedonismus und Werttheorie.

Der vorgetragenen Werttheorie ist öfters nachgesagt worden, daß sie in ihrem Wesen „hedonistisch“ oder „utilitarisch“ sei [2]). Und da die hedonistische Philosophie heute vielfach als antiquiert gilt [3]), wurde es der Werttheorie als Schwäche angerechnet, daß sie sich auf eine heute nicht mehr für tragfähig gehaltene philosophische Grundlage stütze. Wiederholt wurde dabei zugleich die Meinung ausgesprochen, daß sie sich eigentlich ganz überflüssiger Weise diesem Vorwurf aussetze, da alle ihre für das ökonomische Gebiet wichtigen Lehren in gleicher Weise standhalten, einerlei ob man den in das Gebiet der Psychologie ragenden Teil der Erklärung utilitarisch oder antiutilitarisch formuliere [4]).

Ich möchte zu dieser Frage mit folgenden drei Erklärungen Stellung nehmen:

Erstens: Ich teile vollständig die zuletzt erwähnte Meinung, daß die durch die vorgetragene Werttheorie vermittelte Erklärung der ökonomischen Erscheinungen in ihrer Richtigkeit vollkommen unabhängig davon ist, ob gewisse tatsächliche psychologische Prämissen, auf die sie sich stützt und wegen ihrer Tatsächlichkeit auch jedenfalls stützen darf, von der Psychologie in ihrem eigenen Fachgebiete weiterhin utilitarisch oder antiutilitarisch erklärt werden.

Zweitens: Ich selbst bekenne mich nicht zur hedonistischen Lehre und wünsche auch im Vortrage meiner Werttheorie alles zu vermeiden, was als solches Bekenntnis gedeutet werden müßte.

---

[1]) Dieser Abschnitt ist erstmalig der dritten Auflage der Positiven Theorie hinzugefügt und enthält ausschließlich die Erörterung subtilerer Fragen, deren Klarstellung das bisher Vorgetragene stützt und befestigt, ohne ihm Neues hinzuzufügen. Er mag daher von denjenigen Lesern getrost überschlagen werden, welche schon aus aus dem bisherigen Gang unserer werttheoretischen Untersuchungen ein ausreichendes, durch keine Skrupel gestörtes Vertrauen in ihre Richtigkeit geschöpft haben, und im Fortgang der dogmatischen Entwicklung nicht durch eine längere Einschaltung aufgehalten zu werden wünschen.

[2]) Vgl. z. B. Davenport, Value und Distribution, S. 303—310; Marion Parris, Total utility and the economic judgement, Philadelphia 1909; passim; Gide und Rist, Histoire des doctrines économiques, Paris 1909, S. 592ff.; Oskar Kraus, Zur Theorie des Wertes. Eine Bentham-Studie, Halle 1901, S. 59ff.

[3]) „The preliminary step is to recognize that utilitarianism, or any form of hedonistic theory, is a thing of the past“; Davenport a. a. O. S. 304.

[4]) Vgl. z. B. Davenport a. a. O. S. 307—310. In demselben Sinne Schumpeter, Wesen und Hauptinhalt, S. 542 und H. W. Stuart, „The fortunes of the Austrian Economics are in no wise bound up with those of the Benthamite psychology“ (Journal of Pol. Vol. IV (1895), S. 75).

Drittens: Die von mir gebrauchte Terminologie (mit den oft wiederkehrenden Ausdrücken „Wohlfahrt“, „Wohlfahrtsgewinn“, „Lust“, „Unlust“, „Schmerz“, „Pein“, usw.) ist allerdings dieselbe, welche auch bei wirklich utilitarisch gesinnten Nationalökonomen (aber freilich vielleicht bei allen Nationalökonomen überhaupt, ohne jeden Unterschied der philosophischen Schule!) seit jeher in Übung stand; ich habe indes gute Gründe, dieser Terminologie, wiewohl sie den Anschein einer Hinneigung zum Hedonismus erwecken kann, nicht ängstlich auszuweichen, sondern sie unter entsprechender Erläuterung beizubehalten.

Aber wir dürfen nicht über einen Namen diskutieren, ehe wir die zugehörige Sache in's Klare gestellt haben: was ist denn das entscheidende Kriterium einer „hedonistischen“ Auffassung, wie sie der vorgetragenen Wertlehre nachgesagt werden will?

Als „hedonistisch“ wird gemeiniglich eine Auffassung bezeichnet, welche lehrt, daß es keine primären Güter oder primären Werte gibt außer Lust und Freiheit von Schmerz, daß also nichts anderes um seiner selbst willen gewertet werden kann; woraus sich dann die weitere Lehre ableitet, daß es auch keine anderen letzten Zwecke menschlichen Strebens gebe, als die größtmögliche Summierung von Lust und Verminderung von Unlust [1]).

Dieser einst weit verbreiteten Lehrmeinung pflegt man in neuerer Zeit verschiedene Gruppen von Tatsachen entgegenzuhalten, welche mit der von den Hedonisten behaupteten ausschließlichen Motivierung der menschlichen Handlungen durch teleologische Erstrebung von Lust und Verminderung von Unlust nicht vereinbar seien. Ohne in Abrede zu stellen, oder in Abrede stellen zu können, daß ein außerordentlich großer Teil der menschlichen Handlungen tatsächlich durch teleologische Lust- und Unlustmotive gelenkt wird, bestreitet man die ausschließliche Herrschaft dieser Motive durch den Hinweis auf einige Gruppen von Fällen, in welchen andere Faktoren motivierend wirken. In diesem Zusammenhange wird bisweilen auf die altruistischen Handlungen hingewiesen, bisweilen auf Triebhandlungen u. dgl., die „intuitiv“, oder „gewohnheitsmäßig“, in beiden Fällen aber „unberechnet“, ohne „hedonistischen Kalkül“ von Lust und Unlust erfolgen [2]); namentlich und vor allem aber auf Fälle, in denen andere Dinge als Lust und Unlust als „pri-

---

[1]) Vgl. Kraus a. a. O. S. 4ff. — Ähnlich Paulsen, Einleitung in die Psychologie, Berlin 1892, S. 432: „Auf die Frage, was ist der letzte Zweck oder das höchste Gut, um dessen willen alles übrige erstrebt wird, gibt der Hedonismus zur Antwort: die Lust; sie ist das, um dessen willen alles Andere gewollt wird.“ — Der Ausdruck „utilitarisch“ wird häufig als einfach gleichbedeutend mit „hedonistisch“, oft aber auch in einer engeren Deutung zur Bezeichnung einer ganz speziellen Meinungsvariante verwendet, auf die genauer einzugehen ich jedoch hier keinen Anlaß habe.

[2]) Vgl. Davenport a. a. O. S. 306.

märe Werte“ um ihrer selbst willen geliebt und gehaßt, angestrebt und abgewehrt werden, wie z. B. die Erkenntnis, religiöse Ideale, die sittliche Vollkommenheit, die volle Entwicklung der Persönlichkeit u. dgl.

Ohne mich auf die psychologische Streitfrage einzulassen, inwieferne diese Tatsachengruppen in der Tat als Widerlegungsinstanzen gegen die hedonistische Lehre gelten können, möchte ich zu denselben vom Standpunkt der nationalökonomischen Theorie und speziell vom Standpunkt der von mir vertretenen Werttheorie zunächst folgende vorbereitende Bemerkungen vorbringen:

Ich habe niemals daran gedacht, die Motive der wirtschaftlichen Handlungen und demgemäß auch die Motivation der wirtschaftlichen Werturteile auf eine egoistische Berücksichtigung der eigenen Lust und Unlust einzuschränken. Ich habe vielmehr von allem Anfang an erklärt, in meiner Werttheorie das Wort „Wohlfahrtszwecke“ oder „unsere Wohlfahrt“ in einem Sinne zu verstehen, „in welchem es nicht bloß die egoistischen Interessen eines Subjektes, sondern alles umfaßt, was diesem erstrebenswert erscheint“, und zwar speziell nicht bloß die Wohlfahrt der eigenen Person, sondern auch die „jener anderen Personen, auf welche wir unsere wirtschaftliche Vorsorge dauernd oder gelegentlich ausdehnen“[1]). Ich ziehe daher die altruistischen Motive jedenfalls materiell und formell in die psychologische Basis meiner Werttheorie ein. Beiläufig bemerkt tun dies auch viele echt hedonistische Schriftsteller, wie z. B. Bentham selbst, mit der bekannten, in Bezug auf ihre Denkrichtigkeit freilich bestrittenen Zwischenerklärung, daß die Beförderung fremder Wohlfahrt sittlich angelegten Menschen auch eigene Lust verursacht, und wegen dieser eigenen Lust von ihnen zum Ziele gesetzt wird.

Bezüglich der zweiten Tatsachengruppe (Triebhandlungen und andere unreflektierte Handlungen) bin ich ebenfalls keineswegs gesonnen, ihr Vorkommen zu leugnen. Aber sie berührt, soferne es sich wirklich um völlig unreflektierte Akte handeln soll, die Werttheorie überhaupt nicht. Denn wo eine Reflexion, eine Überlegung über die Bedeutung eines Zieles wirklich vollständig fehlt, kann überhaupt kein wirtschaftliches Werturteil zur Entstehung kommen, da ja jedes solche die Güter, über die es gefällt wird, als Mittel für einen bedachten und gewerteten Zweck würdigt, also irgend eine Art von Reflexion über die Bedeutung des Zweckes mit Notwendigkeit voraussetzt. Wo aber kein Werturteil, da ist auch keine Erklärungsaufgabe für eine oder für meine Werttheorie. Ich kam

---

[1]) Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwertes, 1886, Conrads Jahrbücher N. F. Bd. XIII, S. 13, Note 1 und S. 78. Ähnlich im Artikel „Wert“ im Conrad-Lexisschen Handwörterbuch (2. Aufl., S. 746): „Wir messen einem Gute im subjektiven Sinne Wert bei, wenn und in dem Grade als wir unser Wohlbefinden, die Befriedigung eines Bedürfnisses oder überhaupt irgend ein (egoistisches oder altruistisches) Lebensinteresse von ihm abhängig wissen.“

daher niemals in die Lage, die Erklärung wirklich stattfindender Güterwertschätzungen mit jenen Akten irgendwie in Verbindung zu bringen. Und darum mag es mit ihrem Vorkommen oder Nichtvorkommen wie immer bestellt sein: dasselbe mag vielleicht eine negative Instanz gegen den psychologischen Hedonismus bilden, aber es berührt an keinem Punkte diejenigen Erklärungsgänge, die ich zur Erklärung tatsächlich stattfindender Werturteile irgendwann einzuschlagen hatte.

Es kann sich aber bei der Berufung auf jene Tatsachengruppe vielleicht auch noch um etwas anderes handeln. In einem gewissen Sinne gibt es nämlich wirklich auch echte Werturteile, die rein „mechanisch" und „unreflektiert" gefällt werden. Wie ich nämlich schon vor langer Zeit einmal ausgeführt habe[1]) und auch in diesem Werke am gehörigen Orte noch auszuführen gedenke, werden unsere wirtschaftlichen Werturteile keineswegs in jedem einzelnen Falle, in dem wir sie zur Orientierung unserer Wirtschaftshandlungen benötigen, aus dem maßgebenden Überlegungsmaterial von Grund aus neu aufgebaut, sondern sie werden unzählige Male rein mechanisch aus dem Gedächtnis, das sie als Frucht früherer Überlegungen und Erfahrungen aufbewahrt — die sogar fremde Überlegungen und Erfahrungen sein können — hervorgeholt, und dann weiterhin nur gewohnheitsmäßig wiederholt und nachgesprochen. Soferne man nun etwa diese Sorte „unreflektierter" Werturteile bei jenem Einwand im Auge haben sollte[2]), so ist leicht zu sehen, daß derselbe der Sache nicht auf den Grund geht. Denn die im Gedächtnis aufbewahrten oder zur Gewohnheit gewordenen Werturteile müssen ja zuvor irgend einmal als ursprüngliche Werturteile geschöpft, und bei dieser Gelegenheit auf irgend eine Reflexion aufgestützt worden sein: wenn dann ein solcher einmal durchgeführter Kalkül nicht nur für den ersten Fall, dem zu Liebe er durchgeführt wurde, sondern mit seinem im Gedächtnis haften gebliebenen Ergebnis oder einer sonst sich darauf aufstützenden Gewohnheit auch noch für viele andere Fälle weiterwirkt, so bedeutet dies offenbar nicht eine Ausschaltung des Einflusses jenes originären Wohlfahrtskalküls, sondern im Gegenteil eine Verlängerung und Vervielfältigung dieses Einflusses.

Bei den Triebhandlungen aber könnte es sich endlich noch um die Variante handeln, daß ein Ziel zwar ohne hedonistische Abwägung der Lust- und Unlustbilanz, rein triebmäßig begehrt, dann aber gleichwohl eine Reflexion eingeschaltet wird, welche die Mittel seiner Erreichung und die von der Wichtigkeit des Zieles abgeleitete Wichtigkeit dieser Mittel bedenkt, also ein echtes wirtschaftliches Werturteil darstellt. Ein extremes Beispiel. Ein Selbstmordkandidat ist auf Grund eines vorausgegangenen hedonistischen Kalküls, daß das Leben ihm viel mehr Unlust

[1]) Grundzüge S. 75ff.

[2]) Es scheint, daß z. B. DAVENPORT a. a. O. S. 304ff. dazu einige Neigung besitzt.

als Lust bereite, zum Entschluß gekommen, das Leben zu verlassen, und springt in's Wasser. Nun erwacht der instinktive Selbsterhaltungstrieb, und ein zufällig vorbeitreibendes Brett wird von ihm mit äußerster Heftigkeit als hochgeschätztes Mittel der Lebensrettung begehrt und zu erlangen gesucht. Fälle dieser Art gehen, weil sie zu wirklichen Werturteilen führen, auch die wirtschaftliche Werttheorie etwas an, und diese muß darum ihre psychologische Grundlage breit genug konstruieren, um auch für sie eine Stütze zu finden. Dazu ist aber keineswegs nötig, daß sie ein besonderes Fach für unreflektierte, triebartige Werturteile eröffnet — denn irgend eine, wenn auch vielleicht nicht hedonistische Reflexion findet hier jedenfalls statt — sondern solche Fälle weisen einfach auf die dritte, in ihrer grundsätzlichen Bedeutung weitaus wichtigste Tatsachengruppe hinüber: auf die Frage, ob auch andere Dinge als Lust und Freiheit von Schmerz, ob z. B. die instinktiv angestrebte Lebenserhaltung als „primäres Gut" gewertet und angestrebt werden kann. Eigentlich weist auch die erste Tatsachengruppe — die altruistischen Handlungen und Motive — in letzter Linie hieher. Denn wird die Tatsächlichkeit altruistischer Motive zugegeben — und diese kann ja nicht gut von irgend Jemandem geleugnet werden — die oben erwähnte Zwischenerklärung mit der in der fremden Wohlfahrt angestrebten eigenen Lust aber bestritten, so resultiert als der eigentliche Streitpunkt, ob neben der eigenen Lust und Unlust auch fremde Lust und Unlust als primäres Gut, beziehungsweise Übel gewertet werden kann. Auf diese dritte Gruppe konzentriert sich also alles prinzipielle Interesse in der psychologischen Streitfrage.

Ich habe nun weder irgend einen Anlaß noch irgend eine Neigung, die Existenz und die Motivationskraft anderer primärer Güter außer der eigenen Lust auszuschließen. Ich habe dies schon vor 25 Jahren in einer freilich unscheinbaren und darum vielleicht oft übersehenen Bemerkung kundgegeben[1]) und ich wünsche es jetzt mit aller Ausdrücklichkeit zu erklären. Für die von mir vertretene Werttheorie ist es völlig belanglos, ob die psychologische Streitfrage für oder gegen den Hedonismus entschieden wird. W a s die Leute lieben und hassen, anstreben oder abwehren, mit größerer oder geringerer Intensität anstreben oder abwehren, ob nur Lust und Unlust, oder auch andere „liebbare" und „liebenswerte", „haßbare" und „hassenswerte" Dinge, das ist für den Nationalökonomen und die Theorie des wirtschaftlichen Güterwertes völlig gleichgiltig. Wichtig ist nur, d a ß sie irgend etwas lieben und hassen, mit größerer oder geringerer Intensität anstreben oder abwehren, wofür die Wirtschaft

[1]) „Ich brauche wohl kaum besonders anzumerken, daß ich hier das Wort „Wohlfahrtszwecke" im weitesten Sinne gebrauche, in welchem es nicht bloß die egoistischen Interessen eines Subjektes, sondern a l l e s u m f a ß t, w a s d i e s e m e r s t r e b e n s w e r t e r s c h e i n t"; Grundzüge (1886), S. 13, Note 1.

die Mittel bereitstellen soll, und daß von jenen höher oder niedriger gewerteten Wunschzielen die Wertung auf die wirtschaftlichen Durchführungsmittel abfärbt; wobei es die vornehmste Aufgabe der wirtschaftlichen Werttheorie ist, für alle im Leben vorkommenden Wechselfälle aufzuklären, mit welchen Wunschzielen von welchem Grade der ihnen zugewendeten Liebe und Wertung irgend ein Gut so verknüpft ist, daß die Wertung des Wunschzieles auf das Gut als dessen „Güterwert" abfärbt. Die Gedankengänge der Theorie des Grenznutzens verlieren dabei nicht das Mindeste von ihrer Schlüssigkeit dadurch, daß ein Teil der Wunschziele, deren wahlweise Verwirklichung aus einem zur schrankenlosen Erreichung aller Wunschziele unzureichenden Gütervorrat bereitet werden soll, etwa nicht den Charakter eines Lustzieles, sondern den eines anderartigen Wunschzieles an sich tragen sollte; der „Grenznutzen" mag eben so wohl ein geringster, rationell noch zu bereitender Lusteffekt, als ein geringster anderer, mit den begehrten Eigenlusteffekten konkurrierender und aus anderen motivationskräftigen Rücksichten geliebter und begehrter Nutzeffekt sein.

Diesem Stand der Dinge hätte ich in der Form des Vortrages meiner Werttheorie in zweierlei Weise gerecht werden können. Entweder konnte ich die an den Hedonismus erinnernde Terminologie von Lust, Unlust, Wohlfahrtsgewinn u. dgl. völlig über Bord werfen und eine weitere, farblosere Terminologie gebrauchen, welche auch für das Vorkommen anders gearteter Strebziele Raum ließ; ich hätte z. B. statt des Ausdrucks „Wohlfahrtsgewinn" überall den Ausdruck „Gewinn an der Erreichung geliebter und der Vermeidung gehaßter Wirkungen" oder „Gewinn an Wunscherfüllung" substituieren können; statt „Lust" hätte ich „Erwünschtes" oder „Wunscherfüllung", statt „Unlust" „Unerwünschtes" oder „Wunschwidrigkeit" sagen, den Wert als die Bedeutung definieren können, „die ein Gut für die von einem Subjekte hochgehaltenen Zwecke besitzt" u. dgl. — Oder aber ich konnte an der althergebrachten Terminologie von Wohlfahrt u. dgl. festhalten, und die der Sachlage entsprechende Ausdehnung bloß durch einen Kommentar zu meiner Terminologie herbeiführen, in dem ich erklärte, jene Ausdrücke nicht in einem engeren hedonistischen, sondern in einem so erweiterten Sinne verstehen zu wollen, daß darunter auch andere geliebte und erstrebte Wunschziele außer der eigenen Lust Platz finden.

Ich hatte nun gehäufte triftige Gründe, diesen letzteren Weg zu wählen. Vor allem stellt das Wohlfahrtsstreben, wenn es auch nicht der einzige Repräsentant alles menschlichen Strebens sein sollte, doch sicherlich einen ungemein großen und einflußreichen Teil desselben dar; und einen noch größeren Anteil hat es speziell an denjenigen Zielen, deren Reflex die wirtschaftlichen Wertungen der Güter werden. Feuertrunkene Begeisterung für Ideale und elementare Ausbrüche der Lebens-

instinkte haben einen weit größeren Anteil an außerwirtschaftlichen Handlungen, als an den kühlen, rechnerischen Erwägungen, welche einem Gute den aus seiner rationellsten Verwendung berechneten wirtschaftlichen Wert zuteilen. Hiebei macht sich noch überdies besonders fühlbar, daß, um ein Wort Wiesers zu gebrauchen, „der untere Endpunkt der Linie des Nutzens der Ansatzpunkt des Wertes ist“. Nicht in den Hoch- und Höchstregionen des menschlichen Strebens, sondern in seinen vergleichweisen Niederungen ist der „Grenznutzen“ zu Hause, der den Gütern ihren Wert zuteilt; und in diesen Niederungen dominieren sicherlich die banalen, prosaischen Bedürfnisse, bei denen es sich nur um ein Mehr oder Minder von Lust oder Genuß handelt. Es gibt wohl nur sehr wenige Menschen, bei denen die letzten Ausläufer ihrer Bedürfnisse nicht in die Region solcher banaler „Genußbedürfnisse“ reichen würden; bei denen es sich nicht bei der Verwendung ihrer letzten, entbehrlichsten Deckungsmittel um eine Wahl handeln würde, ob sie etwas für reichlichere oder schmackhaftere Speisen, für Genußgetränke, für Tabak, für schönere oder bequemere Kleider und Möbel, kurz für allerlei Annehmlichkeiten und Bequemlichkeiten des Lebens aufwenden wollen. Um den Platz des wertbestimmenden Grenznutzens konkurrieren also unzählige Male nur solche Annehmlichkeiten, und wohl immer auch solche Annehmlichkeiten des Lebens. Der enge Zusammenhang, der durch die Möglichkeit von „Substitutionen“ (einschließlich von Tausch und Produktion) den Wert aller Güterarten verbindet, breitet dann den wertbestimmenden Einfluß der Lust- und Leiddifferenzen vollends zu allgegenwärtiger, nirgends fehlender Geltung aus. Bei allen ihren charakteristischen und auf Anschaulichkeit abzielenden Gedankengängen kann die Werttheorie darum doch nicht umhin, sich auf die Betrachtung der speziellen Wohlfahrtsinteressen zu beziehen, die Theorie der Wohlfahrtsinteressen bleibt immer sozusagen der praktische Kern eines formell etwas weiter abgesteckten Betrachtungskreises; und wenn man um der formellen Exaktheit willen die Form des Vortrages von diesem weiteren Betrachtungskreis abnehmen wollte, wird man eine Art parallelen Doppelvortrages nicht vermeiden können; man wird inhaltsarme Generalisierungen ein zweites Mal wiederholen müssen, umredigiert und aufgefüllt mit Anschauungsstoff aus dem praktisch doch nur um eine Kleinigkeit engeren Reiche der Wohlfahrtsinteressen. Bei dieser Sachlage scheint es mir nun weder ungerechtfertigt, noch unzweckmäßig, wenn man auch terminologisch die Wohlfahrtsinteressen bei der psychologischen Begründung der wirtschaftlichen Werterscheinungen in den Vordergrund stellt oder, richtiger gesagt, in dem Vordergrund beläßt, in dem sie ja traditionell in der Wirtschaftswissenschaft von jeher gestanden sind.

Die andersartige Minorität kann dabei sachlich immerhin zu ihrem Recht kommen, wenn man zu ihren Gunsten einen ausdrücklichen Vorbehalt

macht und eine auch für sie einen Raum eröffnende ausdehnende Auslegung der angenommenen Terminologie vorsieht und vorzeichnet. Es erscheint übrigens um so weniger unpassend, auch jene Minderheit, die sich nicht ohne Rest in buchstäblich hedonistische Motive auflösen läßt, an das Wohlfahrtsstreben wenigstens terminologisch anzulehnen, als ja auch bei ihr die menschliche Wohlfahrt wenigstens mitberührt wird. Meines Wissens sind nämlich auch jene Psychologen, die auf der Anerkennung anderer primärer, um ihrer selbst willen geliebter und gehaßter Werte und Unwerte bestehen, der Meinung, daß im Gefolge der letzteren stets begleitende „Lust"- und „Unlustredundanzen" auftreten, durch die somit die Wohlfahrt des betreffenden Subjektes ebenfalls, wenn auch nicht in der der hedonistischen Motivierung entsprechenden Verkettung affiziert wird; und etwas ähnliches würde zutreffen, wenn die heute — und zwar außer allem Zusammenhang mit der veralteten hedonistischen oder utilitarischen Theorie — von so vielen namhaften Psychologen vertretene Lehre richtig sein sollte, daß alle Begehren notwendig aus Gefühlen entspringen müssen, wobei also die Gefühlsqualitäten Lust und Unlust zwar nicht teleologisch (wie der Hedonismus annimmt), wohl aber kausal bei jedem menschlichen Zweckbegehren ohne Ausnahme im Spiele sein müßten [1]).

Aber schließlich ist die Terminologie doch nur Nebensache, und wenn Jemand sie anders einzurichten wünscht, werde ich ihm daraus gewiß keinen Vorwurf machen. Von Wesenheit ist mir nur, festzustellen, daß die von mir vorgetragene Werttheorie nicht in eine spezifisch hedo-

---

[1]) Vielleicht darf ich in diesem Zusammenhang auf ein recht bezeichnendes Symptom hinweisen, welches von der gewaltigen und durchgreifenden Bedeutung Kunde gibt, die den Wohlfahrtsinteressen im gesamten Haushalt menschlichen Strebens und Handelns beigemessen wird: es ist gewiß kein Zufall, daß so viele Religionssysteme, die doch sicherlich auf die außeregoistischen, absoluten Ideale das größte Gewicht zu legen Ursache haben, auf die mächtige Mitwirkung der Lust- und Unlustmotive für die Lenkung der menschlichen Bestrebungen keineswegs verzichtet, sondern mit den so vielfach und so eigenartig ausgebildeten Vorstellungen von jenseitiger Glückseligkeit, vom Paradies, von Himmel und Hölle u. dgl. geradezu eine Brücke für eine solche Mitwirkung gebaut haben. Und bezeichnend genug findet auch ein Schriftsteller, der als Haupt der „ethischen" Richtung in der Nationalökonomie vom Verdacht eines blinden Hedonismus sicherlich frei ist, den Weg zu Sätzen wie der folgende: „Die Sehnsucht nach dem Glücke, das doch zuletzt aus der Abwesenheit der Unlust und Anwesenheit der Lust entspringt, ist der unvertilgbarste Zug des menschlichen Bewußtseins. Er ist identisch mit dem Leben überhaupt" (Schmoller, Grundriß I S. 20). Speziell über den Güterwert aber sagt Schmoller: „Der Tausch-, Markt- oder Verkehrswert . . . hat seinen letzten Grund doch in den Lust- und Unlustgefühlen der Konsumenten, denen der ganze Mechanismus der Produktion und des Verkehres dient . . . . Die Entstehung des Gebrauchs- und Genußwertes liegt in der Welt der menschlichen Gefühle; das Heer der Lust- und Unlustempfindungen in ihrem tausendfachen Wechselspiel, in ihrer oft schwierigen Vergleichbarkeit beherrscht ihn" (Grundriß II. Teil, S. 106).

nistische Psychologie festgeankert ist. Sie ist unbeteiligt an der Entscheidung des ethisch-psychologischen Grenzstreites, ob, wie viele und welche motivationskräftige Faktoren einer Auflösung in hedonistische Motive widerstreben und eine Anerkennung als selbständige „primäre Werte“ erheischen. Denn andere primäre Werte fügen sich geradeso wie primäre Lustwerte in die in meiner Werttheorie ihnen zugeschriebene Rolle, sekundäre Güterwerte zu begründen, falls die zwischen ihnen und bestimmten Gütern bestehende Verkettung eine gewisse Beschaffenheit aufweist. Viele Details der Wertlehre leiten sich allerdings aus der Betrachtung der speziellen Lust- und Unlustmotive ab, indem sie beispielsweise auf dem Gossenschen Gesetz der Genußabnahme oder auf der Erfahrung der Zunahme des subjektiven Arbeitsleides bei zunehmender Dauer der Arbeit fußen. Aber sie setzen, wie ich auch nicht versäumt habe, am gehörigen Orte anzumerken[1]), doch nur ein weitverbreitetes, und keineswegs ein ganz ausnahmsloses und ausschließliches Walten jener gesetzmäßigen Einflüsse zu ihrer Begründung voraus, und sie stehen daher ebenfalls aufrecht, auch wenn das ausschließliche Walten rein hedonistischer Einflüsse nicht aufrecht stehen sollte.

Einige neuere Autoren haben aus der Strittigkeit gewisser psychologischer Grundfragen und aus der auch von ihnen erkannten Unabhängigkeit der wesentlichen Ergebnisse der wirtschaftlichen Werttheorie von einer bestimmten Lösung jener Grundfragen eine Konsequenz gezogen, der ich mich nicht anschließen möchte. Sie wollen nämlich den größten Teil der psychologischen Fundierung der wirtschaftlichen Werttheorie aus der nationalökonomischen Werttheorie ganz hinausverweisen, weil sie sachlich einer fremden Wissenschaft, der Psychologie, zugehörig, und für den der Nationalökonomie pflichtmäßig zufallenden Teil der Erklärung nicht notwendig sei. So will Cuhel[2]), daß die Wirtschaftswissenschaft schon bei der Tatsache der Existenz der von ihm sogenannten „Verwendungsbegehren“, d. i. der Begehren nach der Verwendung oder Benützung der Güter und ihrer Kräfte halt mache, sie und ihre Intensität als „gegebene Größen“ annehme, auf die „Wohlfahrtsbegehren“ aber, aus welchen die Verwendungsbegehren sich ableiten, und vollends auf die Lust- und Schmerzgefühle, durch welche die Wohlfahrtsbegehren hervorgerufen werden, nicht zurückzugehen, sondern die Untersuchung dieser weiter zurückliegenden Ursachen der Verwendungsbegehren den Nachbarwissenschaften der Ökonomik zu überlassen habe. Ähnlich eng will Schumpeter[3]) den der theoretischen Nationalökonomie zugehörigen Erklärungsstoff einengen.

---

[1]) S. oben S. 180, Note 1.

[2]) Lehre von den Bedürfnissen, Innsbruck 1907, § 68ff.

[3]) Wesen und Hauptinhalt der theoret. Nationalökonomie, passim, z. B. 29ff., 63ff., 76ff.

Ich will nun gar nicht in Abrede stellen, daß jene tieferen psychologischen Grundlagen der Güterbewertung bei einer streng fachmäßigen Abgrenzung der arbeitsteiligen Fachgebiete materiell wirklich der Psychologie und nicht der Nationalökonomie zuzuteilen wären. Aber auch die wissenschaftliche Arbeitsteilung kann ohne Arbeitsvereinigung nicht bestehen. Die Erklärungsgänge dürfen nicht an der Grenzlinie einer Wissenschaft so zu sagen mit glatten Bruchflächen abgebrochen, sondern es muß eine Verknüpfung auch über die Grenzlinie hinübergesponnen werden; und zwar wird zumeist die speziellere Disziplin noch ein Stück oder Stückchen weit in die angrenzende allgemeinere Disziplin hinüberzuarbeiten haben, da sie schwerlich erwarten kann, daß die allgemeinere Disziplin in alle angrenzenden Spezialdisziplinen herüberarbeiten werde. Und darum muß die Nationalökonomie die Güterbewertungsvorgänge, die sicherlich ökonomische Erscheinungen mit psychologischer Wurzel sind, gegen diese ihre Wurzel hin soweit verfolgen, daß die vorgetragene Erklärung als Ganzes verständlich und überzeugend werden kann. Und das geht nicht ganz ohne Grenzüberschreitung.

Diese Grenzüberschreitung könnte desto geringfügiger bleiben, je genauer und sorgfältiger die Psychologie die in's ökonomische Grenzgebiet führenden Ausläufer ihrer Erklärungen schon von ihrer Seite her ausgearbeitet und für den Anschluß der speziell ökonomischen Erklärungen zugepaßt hätte. Leider hat uns aber die Psychologie — wenigstens bis in die jüngste Zeit herein — unsere Aufgabe in dieser Richtung noch sehr wenig erleichtert. Es ist vielmehr eine bekannte und auch von psychologischer Seite zugegebene Tatsache, daß die Psychologie eher umgekehrt von den notgedrungenen Grenzüberschreitungen der nationalökonomischen Werttheoretiker erst die Anregung empfangen hat, ihre der nationalökonomischen Werttheorie benachbarte Grenzprovinz systematisch auszugestalten. Es ist kein Zufall, daß dem Auftauchen der „psychologischen Werttheorie" der Nationalökonomen eine gehäufte Zahl von Bearbeitungen der allgemeinen psychologischen Werttheorie auf dem Fuße folgte, wobei auch der Inhalt dieser neuesten psychologischen Literatur deutlich auf gewisse aus der nationalökonomischen Literatur übergesprungene Anregungen hinweist[1]).

---

[1]) Ich weise beispielsweise auf die in rascher Folge zwischen 1893 und 1902 erschienenen werttheoretischen Schriften der Psychologen Meinong, Ehrenfels, Kraus und Kreibig hin. Vgl. auch die weiter ausgreifenden Literaturübersichten bei M. Parris, Total Utility and the Economic Judgement compared with their ethical counterparts (Philadelphia 1909) S. 6, 12 und 13, sowie Wilbar Marshall Urban, Valuation, its nature and laws, being an introduction to the general theory of value (London 1909), besonders Kapitel VI, und die bei M. Parris a. a. O. S. 13 zitierten kleineren Schriften Urbans. Bei dieser Sachlage muß es recht seltsam berühren, wenn von berühmten und unberühmten Vertretern der Nationalökonomie bisweilen die modernen ökonomischen Werttheoretiker der Vorwurf erhoben wurde, daß sie zu wenig

Das Maß der Grenzüberschreitung wird durch Zweckmäßigkeit und Takt zu bestimmen sein. Um es, statt ganz im Abstrakten zu bleiben, an einem konkreten Beispiele zu verdeutlichen, dessen ich mich bei einem ähnlichen Anlasse schon einmal bedient habe, und das ich mit den damals gebrauchten Worten hier einfach wiederholen will: „Wir alle haben einen sehr lebhaften Trieb uns am Leben zu erhalten, speziell uns gegen das Verhungern und Verdursten zu wehren. Woher wir diesen Trieb haben, woher er seine Kraft schöpft, warum er z. B. um so viel stärker ist als der Trieb, uns durch Musik zu vergnügen, das alles mag — wenn sie kann — die Psychologie erklären. Die Nationalökonomie kann jedenfalls mit der Existenz jenes Triebes in einer gewissen Stärke wie mit etwas gegebenem rechnen. Aber eine ganz andere Frage ist es, warum jener gegebene Trieb bisweilen sich an gewisse Güter hängt und sie uns wichtig macht, bisweilen nicht; warum er, ohne daß an der eigenen Stärke sich etwas geändert hat, jenen bisweilen die höchste, bisweilen nur eine geringfügige Wichtigkeit verleiht? Den Trieb, uns gegen Verhungern und Verdursten zu schützen, haben wir doch immer; und Speise und Trank dienen uns doch immer zu seiner Stillung. Wieso kommt es, daß wir doch nur bisweilen mit der ganzen Kraft jenes mächtigen Triebes uns an die Güter Wasser und Brot klammern, bisweilen, und zwar gewöhnlich, nur ein laues Interesse an ihrem Besitz nehmen, bisweilen sogar, z. B. gegenüber konkreten Quantitäten Trinkwassers, gar keines? Das zu erklären ist nicht mehr Sache der allgemeinen Psychologie; für sie wäre es überflüssige Kasuistik. Aber gerade in dieser Kasuistik muß der Nationalökonom bewandert sein, wenn er das Benehmen der Menschen gegenüber den Gütern verstehen und in weiterer Folge die sozialen Gesetze des Tauschwertes ergründen will[1])".

Und dazu — möchte ich jetzt hinzufügen — wird er unvermeidlich einiges von psychologischen Erfahrungen und Maximen in seine Darstellung mit einflechten müssen, beiläufig so viel oder so wenig, als eben die Theorie des Grenznutzens bisher einzuflechten pflegte[2]). Er wird

---

aus „Fachpsychologen" zitieren! Da ist wohl das Wort des Fachpsychologen zutreffender, der es als „ein gutes Recht der Ökonomen" erklärt, nachdem die ethische Forschung gewisse Fragen nicht beantwortet habe, „die Lösung auf eigene Faust zu versuchen"! (Kraus, Bentham-Studie S. 92). Vgl. dazu noch den Ausspruch des Philosophen Ehrenfels im Vorwort zum 1. Bande seines Systems der Werttheorie (1897) S. XII: „Während die wirtschaftliche Werttheorie ... vielleicht nicht mehr weit davon entfernt ist, ihr gewaltiges Arbeitspensum, insoferne es überhaupt isoliert werden kann, der Hauptsache nach bewältigt zu haben, sind sich die Ethik und die Psychologie ihrer Aufgaben selbst noch kaum bewußt geworden, ja der Versuch eines umfassenden „Systemes der Werttheorie" berührt fast wie ein philosophisches novum."

[1]) Grundzüge S. 79 ff.

[2]) Wobei es ihr freilich widerfahren konnte, daß einer ihrer Kritiker überhaupt gar nichts von Psychologie in ihr zu entdecken vermochte, während ein anderer sie

gewiß nicht etwa die Existenz des Selbsterhaltungs- oder des Wohlfahrtstriebes genetisch zu erklären haben, und er wird sehr gut daran tun, sich von einer — für ihn ganz überflüssigen — Einmischung in die Streitfrage, ob der Selbsterhaltungstrieb nur ein Ausläufer des Wohlfahrtstriebes oder ein ganz selbständiger Trieb neben diesem sei, vorsichtig zurückzuhalten. Aber er wird die Wertlosigkeit konkreter Quantitäten der unentbehrlichsten Lebensmittelgattungen kaum anschaulich und überzeugend zu erklären im Stande sein, ohne Erfahrungen und Tatsachen von der Art des Gossenschen Gesetzes der Genußabnahme in seine Darlegungen einzuflechten. Würde man, wozu Čuhel und Schumpeter alle Neigung zeigen, diese Füllung aus dem Rahmen herausnehmen, so würde eben auch die Argumentation ganz leer und rahmenhaft geraten; vielleicht logisch korrekt, aber ungegenständlich, unanschaulich und darum auch unüberzeugend. Warum haben denn die Nutzwerttheorien des 18. und der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts die Überzeugungskraft nicht geübt, die später der Theorie des Grenznutzens beschieden war? Der Rahmen war ja doch für beide derselbe: Nutzzwecke von anerkannt verschiedener Wichtigkeit auf der einen Seite und Gütervorräte von beschränkter Größe auf der anderen. Aber die anschauliche Darlegung fehlte, wie innerhalb derselben Bedürfnisgattung vermöge des Gesetzes der Genußabnahme die Wichtigkeit fernerer Befriedigungsakte sich abstuft und auf fernere Güterzuwächse sich nur mit einem geringeren Wichtigkeitsgrade überträgt. Ich für meine Person möchte es nicht auf die Probe ankommen lassen, wie eine von allen psychologischen Grenzüberschreitungen gereinigte wirtschaftliche Werttheorie sich anschaulich und überzeugend gestalten ließe. Es könnte leicht so gehen, wie es der halb scherzhafte, aber sehr gut beobachtete Erfahrungssatz aussagt, daß man einem Blinden, von dem man schon weiß, daß er blind ist, seine Blindheit auch von hinten ansieht. Für uns, die wir die moderne Werttheorie in unserer zeitgenössischen Literatur mit der ganzen angefochtenen Beigabe psychologischen Charakters kennen gelernt und in uns aufgenommen haben, mag sie, auch wenn wir uns diese Beigabe nachträglich hinwegzudenken suchen, verständlich und überzeugungskräftig bleiben. Aber ob sie es für eine nächste literarische Generation wäre, der sie von Anfang an ohne jene Beigabe präsentiert würde, ist eine andere Frage, die ich durchaus nicht bejahen möchte. Es hat auch weder Čuhel noch Schumpeter seinen methodischen Standpunkt auf die praktische Probe gestellt; Čuhel nicht, indem er seine literarische Aufgabe auf die Entwicklung der Werttheorie aus der Bedürfnistheorie überhaupt nicht ausdehnte; Schumpeter nicht, indem er die voll ausgeführte Theorie des Grenznutzens zwar nicht im eigenen Namen vortrug, aber in ihrem ganzen Um-

umgekehrt wegen ihres vermeintlich vorwiegend psychologischen Inhaltes ganz aus der Nationalökonomie hinaus- und in die Psychologie hinüberverweisen wollte!

fang als bekannt und den Lesern geläufig voraussetzte und es keineswegs vermied, wenn auch nur gleichsam leihweise und mit allerlei methodischen Vorbehalten, Teile ihres Inhaltes zur Veranschaulichung seiner eigenen, in allgemeineren Umrissen vorgetragenen Sätze zu benutzen. Ich möchte glauben, daß es ihm erheblich schwerer geworden wäre, mit seinen Begriffen der „Tauschrelation“ und der „Wertfunktion“ zur Anschauung seiner Leser zu sprechen, wenn er auf alle jene Anleihen hätte verzichten müssen, und nichts von jenen konkreteren, durch die Theorie des Grenznutzens vermittelten Kenntnissen bei seinen Lesern hätte voraussetzen dürfen![1])

Und endlich habe ich noch einen triftigen Grund, vorsichtige Grenzüberschreitungen in's psychologische Gebiet nicht ganz zu vermeiden. Dieser Grund liegt darin, daß es eben auch psychologisch dilettierende Nationalökonomen gibt, die ihrerseits psychologische Einfälle, und zwar abzuwehrende psychologische Einfälle in das nationalökonomische Gebiet machen; die im Namen irgend einer vermeintlichen psychologischen Wahrheit gute nationalökonomische Erklärungen in Abrede stellen, oder die von den psychischen Tatsachen, welche irgend einer nationalökonomisch relevanten Erscheinung zu Grunde liegen, entstellende Beschreibungen geben. Hieher gehört es z. B., wenn ein Nationalökonom die ganze subjektive Werttheorie damit bekämpft, daß der Wert etwas ziffermäßig bestimmbares sei und daher auch wieder in etwas ziffermäßig bestimmbarem seine Wurzel und seinen Maßstab finden müsse, was die subjektiven Bedürfnisse, Empfindungen u. dgl. deshalb nicht sein können, weil diese angeblich — und das ist die psychologische These, aus welcher heraus- in die Nationalökonomie hineinargumentiert wird — unmeßbar und inkommensurabel seien. Oder man lese die Schilderungen, die ein Jevons oder ein Sax von dem Stand der psychischen Tatsachen bei dem Auftreten der sogenannten „künftigen Bedürfnisse“ gibt, oder die nicht weniger weltfremden Behauptungen, mit denen der Empiriker Lujo Brentano in eben diese Fragen eingreift. Alle diese und ähnliche pseudopsychologische Behauptungen und Darlegungen sind störende Fremdkörper in der ökonomischen Theorie. Wie soll sich nun, wenn sie einmal da sind, der Nationalökonom zu ihnen verhalten? Soll er sie in respektvoller Zurückhaltung unangetastet lassen aus dem Grunde, daß er als Nationalökonom zur Berührung psychologischer Materien nicht befugt sei? — Das würde wahrscheinlich von den meisten Lesern als ein Eingeständnis gedeutet werden, daß man jene Behauptungen und die an sie geknüpften Einwendungen nicht widerlegen könne, oder es würden doch zum allermindesten die Leser unter dem ungeschwächten Eindrucke

[1]) In ganz ähnlichem Sinne hat sich soeben auch Wieser über Schumpeter ausgesprochen in seiner äußerst gehaltvollen Besprechung über dessen Hauptwerk in Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung usw. Bd. 35 (1911), S. 909ff., besonders 924ff., 929.

unrichtiger Behauptungen zurückgelassen werden. Oder soll man warten, bis etwa die Fachpsychologie selbst die in der ökonomischen Literatur vorgebrachten, aber in das psychologische Fach einschlagenden unzutreffenden Behauptungen widerlegt? Das wäre, da gerade diese Grenzgebiete von Psychologie und Nationalökonomie von der psychologischen Seite her noch recht wenig beachtet und erforscht sind, ein etwas langer Termin, bis zu welchem man im eigenen Hause nicht Ordnung schaffen und Irrerklärungen nicht abwehren dürfte; wobei es ja überdies auch noch geschehen könnte, daß die Fachpsychologie an solchen nationalökonomischen Verästlungen ihrer allgemeinen Probleme überhaupt kein Interesse nimmt und die ganz speziellen, für die Beurteilung jener Fragen ausschlaggebenden Tatsachen mangels eines speziellen Beobachtungsanlasses vielleicht nicht einmal eindringend genug kennt.

Was also tun? — Ich glaube, ruhig, aber vorsichtig die Grenze überschreiten. Nicht mit dillettierenden Versuchen, die letzten, tiefsten Rätsel der menschlichen Psyche zu lösen, wohl aber mit einem emsigen und sorgfältigen Sammeln, Sichten und Kombinieren der der Grenze zunächst benachbarten Tatsachen, von denen der Nationalökonom ohnedies meist eine genauere und auf mehr charakteristische Details sich erstreckende Kenntnis besitzen wird, als der allgemeine Fachpsychologe. Meist wird er dabei auch gar nicht weit über die Grenze, gar nicht tief in das innere Gebiet der Fachpsychologie einzudringen haben. Denn der Sachverhalt liegt — glücklicherweise — so, daß jene Zweifel und Meinungsverschiedenheiten, die eine Relevanz für das nationalökonomische Gebiet haben, überhaupt nicht tief wurzeln und sich zumeist schon bereinigen und berichtigen lassen durch eine simple Kontrolle an verhältnismäßig oberflächlichen, auch der Laienbeobachtung zugänglichen Tatsachen, und lange, ehe man zu jenen tiefen und tiefsten Problemen gelangt, deren Lösung überhaupt ungewiß und jedenfalls noch in weiter Ferne ist. Wir ankern mit unseren nationalökonomischen Folgerungen gleichsam nur im seichten Teile des psychologischen Ankergrundes; zumeist nur in Tatsachen, die, wie Wieser einmal sehr gut und wahr bemerkt, im „gemeinen wirtschaftlichen Bewußtsein mit seinem Schatz an allgemeiner Erfahrung“ enthalten und uns zugänglich sind, ohne daß wir sie erst mit besonderen wissenschaftlichen Methoden zu sammeln brauchten[1]). Und wenn nur diese Tatsachen als Tatsachen sicher und richtig beobachtet sind, dann kann es uns als Nationalökonomen gleichgiltig lassen, wie diese Tatsachen selbst weiter nach der Tiefe zu erklärt werden und wie die Psychologen bei dieser tieferen Erklärung etwa auseinandergehen oder auch abirren mögen. Die Entgleisungen in der Tiefe, deren Korrektur

[1]) „Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie“. Kritische Glossen von Wieser in Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung usw. Bd. 35 (1911), S. 914.

wir in der Tat den Fachpsychologen überlassen müssen, berühren mit ihren Wirkungen nicht die Kreise unserer Wissenschaft; und die Entgleisungen in der Oberflächenschicht der Tatsachen, welche allein unsere Erklärungszirkel stören, können und dürfen wir auch korrigieren helfen, gestützt auf unser wissenschaftliches Bedürfnis und gestützt auf eine Tatsachenkenntnis, die für den Grenzbezirk wenigstens wahrscheinlich eindringender, intimer, nüancenreicher ist als die Tatsachenkenntnis der Psychologen selbst.

In diesem Sinne habe ich mir im Verlaufe meines Werkes — allerdings zumeist nur in den „Exkursen“ — einige derartige vorsichtige Grenzüberschreitungen gestattet[1]); vorsichtig darin, daß ich mich bemühte, nicht über die Feststellung von Tatsachen hinauszugehen, und jedes Übergreifen in ihre Erklärung zu vermeiden; und vorsichtig auch darin, daß ich immer an demjenigen Punkt Halt machte, an welchem die nationalökonomische Relevanz der Untersuchung endet und jenseits dessen nur noch rein psychologische Interessen walten. Wenn übrigens die Fachpsychologie auch durch solche bescheidene Handlangerdienste im Zusammentragen und Sichten eines speziellen Tatsachenmateriales irgend eine Förderung oder Anregung empfangen sollte — wie dies ja auch in der Vergangenheit im Verhältnis von nationalökonomischer und psychologischer Werttheorie schon mehrfach der Fall war — so würde ich auch dies keineswegs für einen Nachteil halten[2]).

[1]) Die bemerkenswertesten derselben sind die Untersuchungen über die „Meßbarkeit“ von Gefühlsgrößen im Exkurse X und über die Motivierung gegenwärtiger Wirtschaftshandlungen durch künftige Bedürfnisse im Exkurse XI.

[2]) Über das Verhältnis zwischen nationalökonomischer Theorie und Psychologie haben sich in den letzten Jahren namentlich Max Weber („Die Grenznutzlehre und das psychophysische Grundgesetz“ im Archiv für Sozialwissenschaft 27. Bd., 1908, S. 546ff.) und Wieser (in der schon oben erwähnten Besprechung des Schumpeterschen Werkes über das „Wesen und den Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie“ in Schmollers Jahrbuch Bd. 35, 1911, S. 909ff.) ebenso interessant als eingehend ausgesprochen. Ich glaube mich im Wesentlichen mit beiden Autoren in Übereinstimmung zu befinden. Vollkommen darin, daß die meisten psychischen Tatsachen, an die wir anzuknüpfen haben, uns schon durch die gemeine Alltagserfahrung zugänglich, und daß unsere nationalökonomischen Erklärungen keineswegs an das Bekenntnis zu einer bestimmten psychologischen Schulmeinung gebunden sind; daß z. B., wie Weber (a. a. O. S. 552ff.) einmal treffend bemerkt, „die Ergebnisse der Grenznutztheorie in ihrer Richtigkeit selbst von den denkbar größten Umwälzungen der biologischen und psychologischen Grundhypothesen absolut unabhängig“ sind. In der Ausdrucksweise scheinen mir dagegen beide Autoren unsere immerhin doch bestehende Verknüpfung mit der Psychologie schärfer in Abrede zu stellen, als es nötig und richtig ist. Schon Wieser scheint mir in dieser Richtung etwas zu weit zu gehen mit seinem Ausspruche: „Wenn man will, kann man sagen, daß wir psychologische Laien sind und bleiben wollen“ (a. a. O. S. 915). Aber vollends über das Ziel schießen gewisse Äußerungen Webers, welche die Entfremdung bis zu einem Gegensatz steigern wollen: „Die Grenznutztheorie und jede ökonomische Theorie überhaupt tut dies“

2. Wertgröße und Gefühlsgrößen.

Wir setzten das Wesen des Wertes in die Bedeutung der Güter für unsere Wohlfahrt. Wir gaben die Anleitung, die Größe des Wertes zu bemessen nach der Größe der Wohlfahrtdifferenz, der Differenz von Lust und Leid, die am Besitz oder Nichtbesitz eines Gutes hängt. Es sind also schließlich Gefühlsgrößen, Empfindungsgrößen, mit denen nach unserer Theorie Rechnung zu führen ist.

Nun wirft man ein, mit Gefühlsgrößen könne und dürfe man nicht rechnen. Sie sind irrational, inkommensurabel, behauptet der Eine[1]). Sie sind nicht meßbar, sagt der andere. „So wenig ich einen Gegenstand $1^1/_4$ mal so hübsch, oder $1^1/_6$ mal so zierlich oder elegant als einen anderen, oder diese Persönlichkeit $1^1/_5$mal so liebenswürdig oder gebildet als jene nennen kann — so wenig kann ich sagen: mir ist dieses Bild meines Vaters oder dieses mir von einem Freunde dedizierte Buch $1^1/_4$ oder $1^1/_5$mal so viel wert, als das Bild meines Bruders oder jenes Geschenk eines Bekannten usw. Die Gesamtheit der hier und dort in Frage kommenden Empfindungen, Wünsche, Interessen usw. ist eben nicht auf Einheiten und daher auch nicht auf Maße zurückzuführen“[2]).

Die Folgerungen, die die Gegner aus diesen Prämissen ziehen, sind verschieden, aber in jedem Fall gegen uns gerichtet. Ein Teil gibt zu, daß der (subjektive) Wert sich auf jene inkommensurablen persönlichen „Interessen, Wünsche, Bedürfnisse, Zwecke, Ziele usw.“ stützt, erklärt ihn aber eben deshalb selbst für unmeßbar[3]). Andere nehmen es wieder als Tatsache hin, daß der Wert meßbar, ja ziffermäßig bestimmbar sei, halten es aber eben aus diesem Grund für unmöglich, daß er den Bestimmungsgrund seiner Größe in den inkommensurablen menschlichen Bedürfnissen, Empfindungen u. dgl. haben könne. Der ziffermäßige Wert, meinen sie, müsse wieder in etwas ziffermäßig Bestimmbarem Wurzel und Maßstab finden, etwa in der Arbeit oder in den Produktionskosten[4]). Und ähnliche Einwürfe wurden wohl auch sonst noch öfters hingeworfen

---

(nämlich ein „Überwinden“ und „Sublimieren“ der „Alltagserfahrung“) „nicht etwa in der Art und Richtung der Psychologie, sondern so ziemlich in der gerade entgegengesetzten. . . .“ (?) „Das alles“ (was die nationalökonomischen Theoretiker tun) „ist doch wahrlich das Gegenteil irgend einer Psychologie“ (a. a. O. S. 554). — Wer über das allgemeine Thema der Beziehungen zwischen Nationalökonomie und Philosophie anziehende Orientierung wünscht, sei schließlich auf das vornehme und gediegene Werk Bonars „Philosophy and Political Economy in some of their historical relations“, London 1893, verwiesen.

[1]) z. B. schon Schellwien, Die Arbeit und ihr Recht, Berlin 1882, S. 198.

[2]) Neumann in Schönbergs Handbuch II. Aufl. I, S. 159ff.

[3]) Neumann a. a. O.

[4]) z. B. Schellwien a. a. O.

oder vorgetragen[1]) — und zwar stets mit einer Spitze gegen die Theorie des Grenznutzens und gegen ihre Eignung, einen tragfähigen Unterbau für die Erklärung der sozialwirtschaftlichen Werterscheinungen abzugeben.

Wollte man jene Anschauungen mit voller Strenge in ihre Konsequenzen verfolgen, so erhielten sie eine Tragweite, an die ihre Urheber selbst wohl nicht gedacht haben. Wären nämlich wirklich unsere Bedürfnisse völlig inkommensurabel, so wäre jedes Wirtschaften schlechterdings unmöglich. Denn das allgemein anerkannte Prinzip des Wirtschaftens liegt ja darin, den größten Nutzen mit den kleinsten Opfern anzustreben. Wie soll das aber geschehen, wenn wir nicht imstande sind zu beurteilen, welcher Nutzen der größere und welcher der kleinere ist, oder ob irgend ein Nutzen vermöge seiner Größe das daran zu wendende Opfer aufwiegt? Und wie sollten wir dies beurteilen können, wenn es uns nicht möglich wäre, überhaupt unsere Bedürfnisse, Wünsche, Empfindungen aus einem gemeinsamen Gesichtspunkt zu vergleichen, auf einen einheitlichen Nenner zu bringen und uns über ihre absolute und relative Intensität ein Urteil zu bilden? In der Tat wägen und schätzen wir unsere subjektivsten Empfindungen und Wünsche alle Tage, alle Stunden gegeneinander ab. Wenn auch jede Art von Bedürfnisbefriedigungen uns eine andere Art von Lust gewährt, so hindert uns das gar nicht, uns über den Grad der Lust ein vergleichendes Urteil zu bilden. Es ist wahr, der Genuß, den mir ein kaltes Bad verschafft, ist der Art nach himmelweit verschieden von dem Genuß, den mir das Anhören einer Symphonie bereitet, und dieser wieder von dem Genuß, den mir die Stillung meines Hungers verursacht. Aber jeder von uns weiß dennoch recht gut, welcher der drei Genüsse in jedem gegebenen Augenblick für ihn der größte ist. Gerade so wie das Leid, das uns ein Nadelstich verursacht, ganz anderer Art ist als der Zahnschmerz, was doch niemanden hindert das Urteil zu fällen, daß Zahnschmerz ein größeres Leid ist als der Schmerz eines Nadelstiches. Wären unsere Lust- und Leidgefühle wirklich inkommensurabel, dann wären wir immerfort in der größten Ratlosigkeit. Denn da auch des reichsten Mannes Mittel nicht ausreichen, um alle seine Wünsche zu befriedigen, so hätten wir absolut keinen Anhaltspunkt, welche Wünsche und Bedürfnisse bevorzugt werden sollen und welche nicht. Und nicht im Scherz, sondern im Ernst könnte es uns eines schönen Tages widerfahren, daß wir z. B. mitten im Überfluß von Wasser verdursten, weil wir im Dilemma, ob wir das vorhandene Wasser zur Stillung unseres Durstes oder zur Bewässerung unserer Felder verwenden sollen, unglücklicherweise dem letzteren Bedürfnis einen zu ausschließlichen Vorzug gegeben haben. Daß wir überhaupt wirtschaften, ist also der beste Beweis dafür, daß unsere Lust- und Leidgefühle für Größenbestimmungen

[1]) Unter anderen auch von Lexis im Art. Grenznutzen im Supplementband zu den beiden ersten Auflagen des Handwörterbuches der Staatswissenschaften.

nicht schlechthin unzugänglich sind. Ein Streit ist nur darüber möglich, welche Art von Größenbestimmung hier erreichbar ist

Volle Einstimmigkeit dürfte darüber herrschen, daß wir imstande sind zu entscheiden, ob ein Lustgefühl überhaupt stärker oder schwächer ist als ein anderes. Auch darüber noch dürfte kein Zweifel entstehen, daß wir imstande sind zu beurteilen, ob ein Lustgefühl erheblich oder aber nur unbedeutend stärker ist als das andere. Können wir aber die Größe des Abstandes noch genauer, können wir sie ziffermäßig bestimmen? Können wir urteilen, das Lustgefühl A sei z. B. dreimal so groß oder stark als das Lustgefühl B?

Ich glaube, wir können wirklich das oder mindestens etwas ganz Ähnliches. Oder, um mich noch vorsichtiger auszudrücken, wir unternehmen es wenigstens, uns ziffermäßig bestimmte Urteile über Lustgrößen zu bilden; und zwar müssen wir es unternehmen aus praktischer Notwendigkeit, weil wir dadurch allein in zahllosen Fällen die Anhaltspunkte für vernunftgemäße praktische Entscheidungen gewinnen können. Unzähligemale kommen wir nämlich im praktischen Leben in die Lage, zwischen mehreren Genüssen, die uns wegen der Beschränktheit unserer Mittel nicht gleichzeitig erreichbar sind, eine Wahl zu treffen. Dabei liegt die Situation oft so, daß auf der einen Seite ein größerer Genuß, auf der anderen Seite eine Vielheit gleichartiger kleinerer Genüsse in die Alternative kommt. Niemand wird bezweifeln, daß eine vernunftgemäße Entscheidung solcher Fälle in unserem Vermögen liegt. Aber ebenso klar ist, daß zu einer solchen das allgemeine Urteil, daß ein Genuß der einen Art größer sei als ein Genuß der anderen Art, nicht ausreicht; ebensowenig das Urteil, daß ein Genuß der ersteren Art bedeutend größer sei als einer der anderen. Sondern das Urteil muß strikte darauf gerichtet sein, wie viele kleinere Genüsse ein Genuß der ersteren Art aufwiegt, und dies wieder ist, woferne jene kleineren Genüsse untereinander als gleich angenommen werden können, geradezu ein Urteil darüber, um wie vielmal der eine Genuß den anderen an Größe übertrifft [1]).

Denken wir uns, um ein ganz einfaches Beispiel zu gebrauchen, einen Knaben, der für ein kleines Geldstück, das er besitzt, Obst kaufen will. Er kann dafür entweder einen Apfel oder sechs Pflaumen erhalten. Natürlich wird er im Geiste die Gaumenfreuden, die mit dem Genuß beider

---

[1]) Sollten die kleineren Genüsse unter einander nicht gleich sein, sondern z. B. eine abnehmende Reihe darstellen — ein unter dem Einfluß des Gossenschen Gesetzes der Genußabnahme praktisch recht häufiger Fall — so würde das Urteil des Aufwiegens die Bezeichnung eines bestimmten Vielfachen zwar nicht mehr unmittelbar in sich enthalten, immer aber noch eine ziffermäßige Intensitätsbestimmung darstellen, die dem recht nahe verwandt ist und jedenfalls die Möglichkeit eines solchen Urteils zur inneren Voraussetzung hat. Genaueres über diese interessante Komplikation siehe unten im Exkurse X.

Obstsorten verbunden sind, vergleichen. Um aber seine Wahl treffen zu können, genügt es nicht zu urteilen, ob ihm Äpfel überhaupt besser munden als Pflaumen, sondern er muß seinem Urteil so weit eine ziffermäßige Bestimmtheit geben, daß er sich klar wird, ob der Genuß an einem Apfel den Genuß an einer Pflaume — falls dieser für alle sechs Pflaumen als gleich angenommen werden kann[1]) — mehr oder weniger als sechsmal übertrifft. Oder, um das Beispiel so zu wenden, daß die Situation noch schärfer pointiert wird, denken wir uns zwei Knaben, von denen der eine einen Apfel, der andere Pflaumen besitzt. Der letztere will den Apfel eintauschen und bietet dem ersteren dafür von seinen Pflaumen an. Dieser, im Geist die Gaumenfreuden vergleichend, weist vier, fünf, sechs Pflaumen zurück. Bei einem Angebot von sieben Pflaumen wird er schwankend, für acht Pflaumen endlich gibt er den Apfel hin. Was liegt in dieser Handlungsweise anderes ausgeprägt als das ziffermäßig bestimmte Urteil, daß der Genuß an der Verzehrung eines Apfels den Genuß an der Verzehrung einer Pflaume mehr als sieben, aber weniger als achtmal übertrifft?[2])

Und was in diesem Beispiel an Äpfeln und Pflaumen die Knaben tun, das tun an anderen ernsteren Objekten wir alle im Wirtschaftsleben. Gewiß war jeder schon einmal in der Lage, daß ihm ein Gegenstand zum Kauf angeboten wurde, der ihm zu teuer war; wurde dann am Preise nachgelassen, z. B. von 30 auf 25 Gulden, so kaufte er ihn doch. Was einer solchen Handlungsweise zugrunde liegt, ist wieder nichts anderes als das Urteil, daß der Genuß, den man sich vom anzukaufenden Gute verspricht, den anderweitigen Genuß, den man sich je um einen Gulden verschaffen könnte, an Größe mehr als 25, aber weniger als 30mal überragt[3]). Wer psychologische Selbstbeobachtung treibt, wird solche Bei-

---

[1]) Siehe die vorige Note.

[2]) Gegen diesen Gedankengang, den ich schon in meinen „Grundzügen der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts“ in wesentlich übereinstimmender und nur um eine Kleinigkeit weniger vorsichtig gefaßter Stilisierung vorgetragen hatte, hat kürzlich Cuhel a. a. O. § 264ff. eine Kette sehr scharfsinniger und interessanter Einwendungen vorgebracht. Dieselben scheinen mir indes doch nicht das Wesen der Sache selbst zu treffen, sondern nur eine etwas größere Vorsicht und Sorgfalt in der Formulierung zu bedingen, in welcher Beziehung ich diesmal das Nötige zu tun mich bemühte. Siehe unten den Exkurs X.

[3]) Ich möchte hier die Bemerkung einschalten, daß das Beispiel von den „Gulden“ nicht allein eine viel ausgedehntere praktische Anwendung hat als das Beispiel von den Pflaumen — es ist vielleicht nicht so sehr ein bloßes Beispiel, als eine wirkliche praktische Lebensregel — sondern daß es auch der soeben (S. 249, Note 1) erwähnten Einschränkung in ungleich geringerem Grade unterliegt. Denn bekanntlich nimmt der Grenznutzen der Geldeinheit bei Zunahme der Zahl der verfügbaren Einheiten ungleich langsamer ab, als dies bei Vorräten an einer bestimmten Güterspezies der Fall ist — aus dem sehr einfachen Grunde, weil die meisten Güterspezies einer einzigen Art von Bedürfnissen zu dienen im Stande ist, und eine Häufung von Güterexemplaren innerhalb dieser einen

spiele aus der eigenen Erfahrung leicht vervielfältigen können. Zwar unzählige Wirtschaftsakte nehmen wir rein gewohnheitsmäßig, gleichsam mechanisch vor. Allein in vielen Situationen, die außerhalb des tief ausgefahrenen Geleises der Alltagsgewohnheit liegen, sind wir doch veranlaßt, wirtschaftlich zu überlegen, und hier sind ziffermäßige Größenbestimmungen von Genüssen und Entbehrungen nicht selten. Ich möchte sogar behaupten, daß wir uns für Bestimmungen solcher Art häufig geradezu einer Art Maßeinheit bedienen. Als solche dient uns die Größe des Genusses, den wir uns durch die Geldeinheit, das Zehnkreuzerstück, den Gulden, den Zehnguldenschein, den Hundertguldenschein usw. verschaffen können. Ich glaube, jeder von uns hat von dem Genuß, den er sich durch bestimmte Geldsummen verschaffen kann, eine feste Größenvorstellung im Kopfe, an der er in zweifelhaften Fällen bemißt, ob ein bestimmter Genuß die Geldausgabe lohnt. Natürlich sind die Genußgrößen, die an der Geldeinheit haften, für jedes Individuum andere, für den Reichen z. B. kleiner als für den Armen; und auch die Genußarten, an denen man das Maß nimmt, werden individuell höchst verschieden sein; für einen Mann z. B., der feinere geistige Genüsse liebt, ganz andere als für einen Ungebildeten [1]). Mag es indes mit der Benutzung von Gefühlsgrößen als förmlichen Maßeinheiten bestellt sein, wie immer, für einen Satz glaube ich durch die vorstehenden Ausführungen den Beweis jedenfalls erbracht zu haben, daß wir nämlich uns nicht damit begnügen bloß zu urteilen, ob ein Lustgefühl überhaupt größer ist als ein anderes, sondern daß wir es auch unternehmen, die Größe des Abstandes ziffermäßig zu bestimmen [2]).

Bedürfnisart meist sehr bald nur konkrete Bedürfnisse von abnehmender Wichtigkeit sich gegenüber findet, während das Tauschmittel „Geld" zur Befriedigung sämtlicher Arten von Bedürfnissen dient, wobei dieselbe Wichtigkeitsstufe, wenn sie auch innerhalb jeder Bedürfnisgattung nur von einem einzigen konkreten Bedürfnis besetzt sein sollte, in allen Bedürfniszweigen zusammengenommen doch von sehr zahlreichen konkreten Bedürfnissen besetzt zu sein pflegt. Infolge davon können auch zahlreiche Geldeinheiten nebeneinander zu Verwendungen des gleichen, den „Grenznutzen" in jedem Bedürfniszweig bezeichnenden Nutzgrades gebraucht werden — und das hat schließlich zur Folge, daß für einen halbwegs wohlhabenden Mann der Wert eines Vorrats von 50 Gulden sich vom fünfzigfachen des Wertes *eines* Guldens fast nicht oder wirklich gar nicht unterscheidet. Vgl. über das Phänomen der langsamen Abnahme des Geldgrenznutzens auch Weiss, Die moderne Tendenz in der Lehre vom Geldwert, Zeitschrift für Volkswirtschaft usw., Bd. 19, S. 536, 543.

[1]) Der Gebildete z. B., welcher schwankt, ob er für irgend einen Zweck eine Ausgabe von 20 fl. machen soll, wird hierbei etwas reflektieren: „für das Geld könnte ich zehnmal in's Theater gehen", während ein biederer Landmann, den ich kannte, in solchen Fällen zu reflektieren liebte: „für das Geld könnte ich 200 Krügeln Bier trinken".

[2]) Wenn jemand sehr fein unterscheiden will, so kann er vielleicht bemerken, daß die Urteile „ein Apfel ist mir so lieb als acht Pflaumen" und „ein Apfel ist mir achtmal so lieb als eine Pflaume" nicht identisch sind. Das erstere Urteil enthält keine Bezifferung eines Größenabstandes zwischen zwei Genüssen, sondern spricht im Gegenteil aus, daß zwischen den beiden verglichenen Genüssen kein Abstand bestehe. Zur

Zu verschiedenen und zwar recht weitgehenden Einräumungen bin ich gern bereit. Ich gebe ohne weiteres zu, daß auf Größenbestimmungen der geschilderten Art nicht so sehr der Name „messen“ — wenigstens wenn man ihn in seiner strengsten Bedeutung nimmt — als nur der Ausdruck „schätzen“ paßt. Einen exakten Maßstab mechanisch aufzutragen, wie man es mit Zollstab und Meßkette bei Längenmessungen tut, ist für unser Gebiet natürlich ganz unmöglich. Allein mir scheint, daß wir dabei im ganzen doch nicht viel übler daran sind, als jemand, der Meßkette und Zollstab zu Hause gelassen hat und trotzdem die Größe der Personen, denen er begegnet, die Höhe der Häuser und Bäume, die er sieht, beurteilen will. Geradesogut wie ich, auch ohne den Zollstab anzulegen, also ohne eigentlich zu messen, beurteilen kann, ob ein Haus absolut hoch oder niedrig, ob es höher oder niedriger als ein anderes, ja mit annähernder Genauigkeit auch, ob es doppelt oder dreimal so hoch als das andere ist, ebensogut kann ich auch, gestützt auf meine Erinnerungen, mit annähernder Sicherheit bestimmen, ob die Lust, die mir eine bestimmte Bedürfnisbefriedigung bereitet, absolut groß oder klein, ob sie größer oder kleiner ist als die Lust einer anderen Befriedigung, und selbst auch, freilich mit einer noch geringeren Präzision, um wie vielmal sie größer oder kleiner ist.

Ich gebe ferner sehr gerne zu, daß die Größenbestimmungen der geschilderten Art durchaus nicht unfehlbar sind, daß sie sogar oft recht unrichtig ausfallen. Wir empfinden ja die Lustgefühle, die wir im Grade vergleichen, fast niemals gleichzeitig, sondern wir stützen die Vergleichung nur auf Erinnerungs- oder wohl gar Phantasiebilder, die gar häufig trügerisch sind. Jeder kann an sich erproben, daß man gar oft eine Lust, die

---

Abgabe eines solchen Urteils seien wir allerdings, dagegen zur unmittelbaren Abmessung von Intensitätsunterschieden nicht befähigt. Gerne zugegeben! Allein das erste der obigen Urteile führt zum zweiten, das als logische Konsequenz im ersten schon eingeschlossen ist. Mag sein, daß wir z. B. nicht imstande sind, durch unmittelbare Vergleichung den Größenabstand zwischen dem Genuß an einem Apfel und einer Birne ziffermäßig zu bestimmen. Wenn wir aber befähigt sind zu urteilen, daß uns ein Apfel gerade so lieb ist als acht Pflaumen, und eine Birne gerade so lieb als sechs Pflaumen, so sind wir auch befähigt, auf dem Umwege eines Schlusses aus den beiden ersten Urteilen das dritte Urteil zu bilden, daß uns ein Apfel gerade um ein Drittel lieber ist als eine Birne. Für unsere Theorie ist es ganz gleichgiltig, ob wir solche ziffermäßige Bestimmungen unmittelbar oder mittelbar machen können, wenn wir sie nur überhaupt zu treffen imstande sind. — Der in dieser Note vertretene Standpunkt dürfte auch der Wiesers sein, wenn er in seinen interessanten Ausführungen über die „Rechenbarkeit des Wertes“ (Ursprung und Hauptgesetze S. 180ff.) einerseits den Wert in vollem Umfang für meßbar und rechenbar erklärt, andererseits aber doch meint, daß wir niemals mit verschiedenen, sondern immer nur mit gleichen Intensitätsgraden rechnen. — Übrigens würde auch das, was Čuhel a. a. O. § 273 das „Skalieren“ der Wohlfahrtsegenzen, bezw. Gefühlsintensitäten nennt und von einem „Messen“ derselben wesentlich unterscheidet, ebenfalls schon eine Art von ziffermäßiger Bestimmung des Abstandes zweier Gefühlsintensitäten darstellen, wie auch Čuhel selbst (§ 272) annimmt. Vgl. auch hierüber den Exkurs X.

im Augenblick verführerisch winkt, parteiisch überschätzt, auf Kosten eines nachhaltigen Nutzens der Zukunft. Allein ich muß mit allem Nachdruck betonen, daß für die Richtigkeit unserer Theorie gar nichts darauf ankommt, ob jene Größenbestimmungen richtig, sondern nur darauf, daß sie wirklich gemacht werden. Die Sache steht nämlich so. Wir behaupten, daß die Größe des Güterwertes abgenommen wird von der Größe irgend eines Wohlfahrtsgewinnes. Man wirft uns ein, die Größe der Wohlfahrtsgewinne lasse sich, da die Gefühle „inkommensurabel" seien, gar nicht berechnen. Wir erwidern und beweisen, daß sie schlecht oder recht, aber jedenfalls tatsächlich berechnet wird, und damit haben wir die Realität der Voraussetzung, auf die wir uns stützen, schon bewiesen. Daß dann die wirklich vorkommenden Berechnungen ungenau oder falsch sind, macht nicht unsere theoretische Erklärung der Wertschätzungen, sondern die letzteren selbst ungenau und falsch. Eine richtige Berechnung eines Wohlfahrtsgewinnes führt eben zu einer richtigen, eine ungenaue zu einer ungenauen, eine falsche zu einer falschen Wertschätzung, wie ja deren im Wirtschaftsleben unzählige vorkommen. Die falsche Berechnung dient aber dabei ebenso zur richtigen Erklärung der falschen, wie die richtigen Berechnungen zur richtigen Erklärung der richtigen Wertschätzungen [1]).

Ziehen wir aus Behauptungen und Einräumungen die Bilanz, so scheinen mir aus unserer Diskussion folgende Sätze unerschüttert hervorzugehen:

Erstens: Unsere Bedürfnisse, Wünsche und Gefühle sind in der Tat kommensurabel, und zwar liegt der gemeinsame Vergleichungspunkt in der Intensität der Lust und Unlust, die wir empfinden [2]).

---

[1]) Vielleicht ist hier der Ort, um eine ziemlich selbstverständliche Bemerkung verwandten Charakters anzufügen, die gleichwohl nicht alle Werttheoretiker sich stets gegenwärtig gehalten zu haben scheinen. Philosophen und Ethiker haben nämlich von ihrem Standpunkt aus allen Grund, das größte Gewicht darauf zu legen, daß nur wertungswürdige Ziele und Dinge wertgehalten werden, oder daß die Wertschätzung mit dem „wahren Wert" der mit Recht „geliebten" und gewerteten Dinge übereinstimmt. Für die Erklärungsaufgaben des theoretischen Nationalökonomen tritt jedoch die Unterscheidung zwischen einem wahren und einem nur irrtümllich oder fehlerhaft zugesprochenen Wert völlig zurück. Für die Erklärung der ökonomischen Erscheinungen gilt und wirkt eine unberechtigte und fehlerhafte Wertschätzung, wenn sie nur faktisch geübt wird, geradeso viel wie eine berechtigte und richtige Wertschätzung. Auf unser wirtschaftliches Handeln wirkt eben nicht die wahre Wichtigkeit, die den Zielen und Dingen zukommt, auf die sich unsere Wirtschaftshandlungen beziehen, sondern die Meinung, die wir uns davon, mit Recht oder auch mit Unrecht, gebildet haben. Wo immer ich daher in meinen Auseinandersetzungen dem Wert eines Gutes einen Einfluß auf unser wirtschaftliches Handeln zuschreibe, meine ich, auch wenn ich es nicht jedesmal ausdrücklich sage, nicht einen idealen „wahren", sondern den in unserer Meinung sich spiegelnden, geschätzten Wert.

[2]) Unter Mitberücksichtigung der Dauer derselben: Die Gefühlsgrößen sind,

Zweitens: Wir haben das Vermögen, den Höhegrad der Lust und Unlust, die Güter uns bereiten, beziehungsweise fernhalten, absolut und relativ zu schätzen und üben dieses Vermögen — unbeschadet des Vorkommens von Schätzungsfehlern — tatsächlich aus.

Drittens: Eben diese Größenbestimmungen von Lust und Unlust bilden die Grundlage für unser Verhalten gegenüber den Gütern; und zwar sowohl für das intellektuelle Urteil über die Größe der Bedeutung, die dieselben für unsere Wohlfahrt besitzen, also für die Wertschätzung, als auch für unsere praktischen Wirtschaftshandlungen; woraus dann endlich

Viertens folgt, daß die Wissenschaft, weit entfernt die subjektiven Bedürfnisse, Empfindungen usw. und den darauf beruhenden subjektiven Wert außer Betracht lassen zu dürfen, gerade in ihnen die Wurzeln der Erklärung der Wirtschaftsdinge suchen muß. Eine Nationalökonomie, die die Theorie des subjektiven Wertes nicht entwickelt, ist in die Luft gebaut.

§ 3. Die Denkanforderungen der Schätzungspraxis[1]).

Man könnte gegen die vorgetragene Theorie des subjektiven Wertes einwenden, sie mute dem gemeinen Manne komplizierte Überlegungen zu, die er tatsächlich nicht mache. Die Berechnung des Grenznutzens erfordere, daß wir jedesmal alle konkreten Bedürfnisse, die sich durch ein Gut befriedigen lassen, dann alle Exemplare, über die wir verfügen können, im Geiste in eine Reihe stellen, und zusehen, bis zu welchem Glied der Reihe die Befriedigung reiche. Das sei eine umständliche Vorstellungsarbeit, die vollends bei Gütern entfernterer Ordnung in's Ungeheuere wachse, bei denen sie nicht nur für das zu schätzende Gut selbst, sondern auch für alle seine Zwischenprodukte geleistet werden müßte. So mühselig und zeitraubend — kann man einwenden — verfahren wir aber tatsächlich bei unseren Wertschätzungen nicht.

Ganz richtig: mühselig sind unsere Wertschätzungen nicht. Aber warum sind sie es nicht?

Erstlich, weil wir darin durch ununterbrochene Übung erstaunliche Virtuosen geworden sind. Geradeso wie nur der Anfänger im Lesen es nötig hat, das Wort aus den einzelnen Zeichen der Reihe nach zusammenzubuchstabieren; geradeso wie nur der Stümper im Klavierspiel beim

---

wie es Jevons in Anlehnung an Bentham ausdrückt, „zweidimensionale" Größen; Theory of Pol. Ec., 2. A., S. 31, Ich begnüge mich mit dieser ganz aphoristischen Erwähnung des Momentes der Dauer der Gefühle, an dessen Rolle sich keinerlei Zweifel oder Skrupel knüpfen.

[1]) Die Ausführungen dieses Unterabschnittes sind größtenteils wortgetreu aus meinen „Grundzügen der Theorie des wirtschaftlichen Güterwertes" 1. Teil, Abschnitt VII übernommen.

Anschlagen eines Akkordes gezwungen ist, alle einzelnen Töne, aus denen sich der Akkord zusammensetzt, und ihre Intervalle einzeln zu bedenken: geradeso hätte auch nur der Stümper im Wirtschaften es nötig, das Bild der Wirtschaftssituation, aus der heraus er schätzen soll, mosaikartig Steinchen um Steinchen in seinem Geiste zusammenzutragen. Der erfahrene Wirt schafft und überblickt es mit einem Schlage. Dazu kommt, daß wir — und in dieser Richtung ist der Wirtschaftsvirtuose erheblich günstiger gestellt als sein musikalischer Kollege — in aller Regel eine minutiöse Genauigkeit für unsere Werturteile gar nicht bedürfen. Solange die Schätzungsfehler nur nicht allzugroß geraten, solange wir unser Schätzungsregister gewissermaßen nur erträglich falsch spielen, reichen wir für die Zwecke des Wirtschaftslebens ganz gut aus. Ja eine allzuminutiöse Sorgfalt in den Wertschätzungen wird durch das Prinzip der Wirtschaftlichkeit nicht allein nicht gefordert, sondern geradezu verboten. Zwar verbürgen die genauesten Werturteile auch das richtigste und damit erfolgreichste Handeln. Allein die größere Genauigkeit ist nur zu erkaufen um ein mit dem Grade der Genauigkeit steigendes Opfer an Zeit und Kraft, das mit der sorgfältigen Bedenkung aller Umstände verbunden ist. Bis zu einem gewissen Grade mag nun der Vorteil, den wir aus der sorgfältigeren Orientierung für unsere Lebensführung erlangen, das damit verbundene Opfer an geistiger Mühe übersteigen; und so weit ist der Aufwand der letzteren auch ökonomisch richtig. Über einen gewissen Punkt hinaus ist aber sicherlich das Gegenteil der Fall. Wer jeden der hunderte von Wirtschaftsakten, die er alltäglich oder allwöchentlich vornimmt, mit der größten Skrupulosität überlegen, wer über jedes und auch das geringfügigste Gut, mit dem er in Ausgabe oder Einnahme, Gebrauch oder Verbrauch zu tun hat, ein bis in's Genaueste überlegtes Werturteil fällen wollte, der käme vor lauter Rechnen und Reflektieren gar nicht zum Leben. Die richtige Maxime, der wir denn auch im Wirtschaftsleben huldigen, ist „nicht genauer sein als es der Mühe wert ist“: in großen Dingen recht genau, in mittleren Dingen mittelmäßig genau, in den unzähligen Lappalien des wirtschaftlichen Alltagslebens nur im Gröbsten überlegen [1]).

Sodann haben wir es aber zweitens sehr häufig gar nicht nötig, unsere Virtuosenkunst im Beurteilen wirtschaftlicher Situationen voll

---

[1]) Also bedenken wir in der Mehrzahl der Fälle den Grenznutzen gar nicht, und ist daher unsere Theorie vom Grenznutzen doch falsch? — Gewiß nicht! Bei jeder, auch bei der gröbsten Überlegung ist die Ermittlung auf den Grenznutzen, auf das, was vom Gute für unsere Wohlfahrt abhängen mag, gerichtet; er hört auch bei der ungenauesten Schätzung ebensowenig auf, die Richtschnur der letzteren zu sein, als man behaupten kann, man nehme nicht mehr die Höhe der Quecksilbersäule zur Richtschnur, wenn man die Thermometergrade nicht nach Zehnteln und Hunderteln mit Hilfe des Nonius abliest.

anzustrengen. Es gibt Erleichterungen und Hilfen, die uns im Geschäft der Wertschätzung wesentlich unterstützen. Eine solche Hilfe ist das Gedächtnis. Wir brauchen nicht jedesmal, wenn wir zu einer wirtschaftlichen Handlung einem Gut gegenüber uns entschließen, das Urteil über seinen Wert von Grund aus neu aufzubauen. Wir haben schon früher einmal ein Urteil über seinen Wert uns gebildet, behalten dasselbe im Gedächtnis und benutzen es vorkommenden Falles wieder. Wir dürfen es benutzen, solange unsere ökonomische Situation sich nicht wesentlich verändert hat — und bei den meisten Menschen spielt sich die wirtschaftliche Sorge in einem so regelmäßigen Kreislauf ab, daß die alten Werturteile lange brauchbar bleiben. Einer Hausfrau, die täglich die Lebensbedürfnisse für ihren Haushalt einkauft, fällt es nicht ein, sich täglich von neuem die Frage nach dem Gebrauchswert von einem Pfund Fleisch, von einem Dutzend Eiern, von einem Laib Brot usw. vorzulegen und zu beantworten: sie greift bloß nach ihrer Erinnerung, in der sie die betreffenden Werturteile fix und fertig vorfindet [1]).

Ja, es ist gar nicht notwendig, daß man die im Gedächtnis haftenden Werturteile aus der eigenen Erfahrung abgeleitet hat. Man erhält Anleitung und Unterweisung, man blickt auf das Urteil anderer, die in ähnlichen wirtschaftlichen Situationen sich bewegen, man folgt Gewohnheiten. Das Kind des Arbeiters wird, ehe es durch eigenes Urteil über den Grenznutzen der verschiedenen Dinge sich belehren konnte, seinem Gedächtnis die Urteile eingeprägt finden, daß ein Gulden, ein Huhn, ein Pfund Braten wertvolle Dinge sind, daß ein Kreuzer, ein Stück Brot weit weniger hoch, daß aber ein Haus noch weit höher im Werte steht. So gut ein Elementarschüler die Regeln der Multiplikation und Division anwenden kann, ohne sie selbst abgeleitet zu haben, so gut der Jünger der Geschichte historische Tatsachen aufnimmt und weitersagt, ohne sie selbst aus den Quellen erforscht zu haben, geradeso stützen wir unsere Werturteile unzählige Male mechanisch auf das, was andere Leute vor uns für uns bedacht haben.

Endlich aber bringt uns die auf Arbeitsteilung und Tausch beruhende Organisation unseres Wirtschaftslebens gerade für diejenigen Fälle eine wesentliche Erleichterung, in denen sonst die Arbeit der Wertschätzung die schwierigste gewesen wäre. Es sind dies die Fälle, in denen der Wert von Gütern entfernter Produktionsordnungen zu schätzen ist. Wenn eine lange Reihe von Zwischengliedern das zu schätzende Gut von dem maßgebenden Grenznutzen trennt; wenn auf jeder der zahlreichen Produktions-

[1]) Leute freilich, die plötzlich in neue Vermögensumstände kommen, z. B. Reiche, die plötzlich verarmen, müssen ihre Werturteile vom Grund aus neu bilden, und werden, ehe dies gelungen ist, durch manche verkehrte Handlung und durch manche bittere Erfahrung darüber belehrt werden, daß ihre lang gewohnten Anschauungen über den Wert des Geldes usw. in ihrer jetzigen Lage falsch geworden sind.

stufen komplementäre Güter hinzukommen, deren Wirkung sich mit der des zu schätzenden Gutes vermischt: wie schwer ist es da, über so verwickelte Beziehungen den Überblick zu bewahren und mit annähernder Sicherheit zu sagen: „So viel und nicht mehr vom schließlichen Grenznutzen hängt von unserem Gute ab.“ Aber dieses schwierige Urteil brauchen wir gar nicht zu fällen. Denn die Arbeitsteilung hat fast jede Produktionsstufe zu einem selbständigen Produktionszweige erhoben. Wer heute ein Gut entfernter Ordnung besitzt, wird es deshalb fast nie alle Metamorphosen bis zur Schlußgestalt des fertigen Genußgutes in seiner eigenen Hand durchmachen lassen, um schließlich selbst den abhängigen Genußnutzen zu ziehen. Sondern er bringt es seinem Schlußzweck nur um eine Stufe näher und verkauft es dann dem Unternehmer des nächsten Produktionsstadiums. Eben darum braucht er sich auch bei der Schätzung des subjektiven Wertes, den das Gut für ihn hat, um die späteren Stadien seines Wirkens, die sich außerhalb seiner Interessensphäre vollziehen werden, gar nicht zu kümmern. Er fragt nur: wie viel Güter der nächst näheren Ordnung kann ich daraus gewinnen? und wie viel Wert, und zwar Tauschwert, werden die letzteren haben? — Das sind aber sehr einfache Fragen, die jeder Interessent für seine Sphäre leicht beantworten kann[1]).

So ist die Gedankenarbeit, die die Leute bei der Schätzung des subjektiven Wertes zu leisten haben, keine so erstaunliche, als es nach der abstrakten Schilderung der Schätzungsgrundlagen den Anschein haben könnte. Übrigens dürfte man, auch wenn sie bedeutend größer wäre als sie es tatsächlich ist, ihre Verrichtung den Leuten aus dem Volke noch immer zutrauen. Wo es sich um den eigenen Vorteil handelt, wo jedes Versehen sich alsbald durch Schaden rächt, da wird auch der gemeine Mann scharfsinnig und feinfühlig. Und wahrlich eine glänzende Probe für seine Feinfühligkeit in Wirtschaftsdingen hat das Volk dadurch geliefert, daß es das Wesen des Wertes eher und besser erkannt hat, als die Wissenschaft. Die Wissenschaft, durch die Verwechslung von Nützlichkeit und Wert getäuscht, erklärte Güter wie Luft und Wasser für Dinge vom höchsten Gebrauchswert. Der gemeine Mann sah oder fühlte richtiger und behandelte Luft und Wasser, wie sie es verdienten, trotzdem

---

[1]) Ich weiß ganz gut, wie leicht dieser Teil meiner Schilderung dem Anschein einer Zirkelerklärung ausgesetzt ist, insoferne er nämlich, ähnlich wie schon gewisse Ausführungen in der IV. Unterabteilung dieses Abschnittes (über die „Wertgröße beliebig käuflicher Güter“), die individuelle Wertschätzung auf die gesellschaftlich festgestellten Tauschwerte aufzustützen scheint, während diese doch selbst eine Erklärung aus den individuellen Wertschätzungen erheischen. Ich verweise daher hier wie dort auf die nachfolgenden Ausführungen des Abschnittes II und insbesondere seiner Unterabteilung III, welche eine bis jetzt gelassene Lücke des Gedankenganges auszufüllen und auch jenes Bedenken zu lösen berufen sind.

als wertlose Dinge. Und Jahrtausende, ehe die Wissenschaft die Lehre vom Grenznutzen aufstellte, war der gemeine Mann gewohnt, Güter zu erstreben und abzulassen nicht mit Rücksicht auf den höchsten Nutzen, den sie ihrer Art nach zu stiften fähig sind, sondern mit Rücksicht auf den Zuwachs oder Abfall von konkretem Nutzen, der an einem jeden Gute hängt: er praktizierte mit anderen Worten die Lehre vom Grenznutzen früher, als die Theorie sie entdeckte.

II. Abschnitt.

Der Preis.

I.

Die Aufgaben der Preistheorie.

Von altersher galt es als die eigentliche Aufgabe der Preistheorie, die Gesetze aufzufinden und auszusprechen, welche die gegenseitigen Austauschverhältnisse der Güter, ihren „objektiven Tauschwert“ oder die Höhe der Preise beherrschen, zu denen sie sich austauschen[1]).

Wir sprechen hier von Gesetzen der Preise. Kann es denn solche überhaupt geben?

Es hat eine Zeit gegeben, in der diese Frage eine müßige gewesen wäre. Die ältere Theorie, voll naiven Vertrauens, zweifelte nicht einen Augenblick daran, daß in den Güterpreisen eine Gesetzmäßigkeit walte, noch auch, daß es ihr Amt sei, dieser Gesetzmäßigkeit nachzuspüren und die aufgefundene in „Preisgesetzen“ zu verkünden. Als Früchte ihres unermüdlichen Forschens überlieferte sie uns das „Gesetz von Angebot und Nachfrage“ und das „Kostengesetz“. Später ist es anders geworden. Methodische Zweifel erschütterten nicht allein den Glauben an die überlieferten Preisgesetze, sondern auch den „Gesetzesglauben“ überhaupt. Aus den methodischen Schriften, in denen sie ihren Anfang genommen, sickerte die Skepsis allmählich auch in die systematische Nationalökonomie hinüber und hat auch hier ihre deutlichen Spuren zurückgelassen. Die deutlichsten, wie leicht begreiflich, in den Werken der deutschen Nationalökonomie, die ja am frühesten und am tiefsten von jener methodischen Bewegung, auf die ich hier anspiele, ergriffen wurde[2]).

---

[1]) Über das Verhältnis von objektivem Tauschwert und Preis siehe die Bemerkung oben auf S. 162. Ich bemerke noch kurz, daß ich den Begriff des Preises nicht, wie es ein Teil der englischen Nationalökonomen zu tun pflegt, auf den Geldpreis einschränke. Vgl. über den Begriff des Preises auch noch meine „Grundzüge“ S. 478—480.

[2]) Als ältere Proben eines solchen preisgesetzlichen Skeptizismus habe ich seinerzeit die Behandlung der Preislehre im Schönbergschen Handbuch der politischen Öko-

Obwohl die Hochflut des methodischen Skeptizismus, wenn ich mich nicht täusche, seither schon wieder im Abschwellen begriffen ist, möchte ich an der aufgeworfenen Frage doch nicht völlig achtlos vorübergehen; und so will ich denn, ohne die methodische Frage im allgemeinen aufzurollen, wenigstens klipp und klar mein persönliches Bekenntnis über die besondere Frage ablegen, was auf dem Gebiet der Preistheorie zu tun und zu lassen ist[1]). — Eine Analogie soll mir die Darstellung erleichtern.

Wenn wir in die Mitte eines spiegelglatten Teiches einen Stein werfen, so sehen wir die Wellenkreise nach allen Seiten hin mit tadelloser Reinheit und Regelmäßigkeit sich ausbreiten. Wind auf hoher See, dessen Stöße, wenn auch beiläufig, so doch nie genau in gleicher Richtung und Stärke erfolgen, bringt eine Wellenbewegung hervor, die, im Groben betrachtet, unverkennbar ein Bild der Regelmäßigkeit, auf das Detail geprüft aber eine Menge kleiner Abweichungen und Ungleichmäßigkeiten zeigt. Springt aber endlich der Wind plötzlich um oder schlägt der Wogenschwall an eine unregelmäßige zerklüftete Küste, so entsteht jenes wüste Durcheinander sich durchkreuzender Wellenbewegungen, das man Brandung nennt, und dessen einziges Gesetz die Gesetzlosigkeit zu sein scheint.

Forschen wir nach der Ursache der Verschiedenheit, so ist diese leicht gefunden. Im ersten Fall waltete eine einzige Bewegungsursache, die, weil sie die einzige war, die ihr eigentümlichen gesetzlichen Wirkungen unbeirrt durch jede Störung zum reinsten Ausdruck bringen konnte. Im zweiten Fall durchkreuzten sich verschiedenartige Antriebe, aber einer von ihnen war übermächtig und vermochte der Gesamtwirkung wenigstens noch das beiläufige Gepräge der ihm eigentümlichen Wirkungsweise

---

nomie und im bekannten Lehrbuche Cohns (Grundlegung der Nat. Ök. 1885, S. 487ff.) namhaft gemacht; siehe meine „Grundzüge“ S. 481ff. Aber auch in neuester Zeit noch hat sich selbst ein Autor, der so viel Neigung und Beziehung zur theoretischen Forschung hat wie Diehl, zu einem sehr ähnlichen Skeptizismus bekannt. „Eine allgemeine Preistheorie“ — schreibt er in seinen „Sozialwissenschaftlichen Erläuterungen“ zu David Ricardo, 1905, Erster Band, S. 141ff. — „in dem Sinne, daß das Wertgesetz die Grundregel für die Preisbildung abgibt, und daß die Einzelpreise nur Abweichungen von diesem Wertgesetz aufweisen, gibt es überhaupt nicht: vielmehr muß es die Aufgabe der nationalökonomischen Preislehre sein, den Tendenzen der Preisbildung bei den einzelnen wichtigen Warengattungen und Warengruppen nachzuforschen und sie immer besser zu erkennen.“ Und in einer nachdrücklichen Bestätigung dieses Urteils schreibt er in dem 1908 erschienenen Jubiläumswerk „Die Entwicklung der deutschen Volkswirtschaftslehre im 19. Jahrhundert“ am Schlusse des Abschnittes über die Entwicklung der Wert- und Preislehre, daß er schon „wiederholt auf das Unbefriedigende der Versuche hingewiesen habe, einheitliche Wert- und Preisgesetze“ — die gesperrten Lettern gehören dem Originale anl — „aufstellen zu wollen“.

[1]) Mein allgemeines methodisches Glaubensbekenntnis habe ich am bündigsten in meinem Aufsatze „Zur Literatur der Staats- und Sozialwissenschaften“ in Conrads Jahrbüchern N. F. XX. Bd. (1890), S. 75ff. niedergelegt.

aufzudrücken. Im dritten Fall endlich führte eine bunte Mischung widerstreitender Ursachen zu einer ebenso bunten Mischung von Bewegungstendenzen, die sich wechselseitig hemmend und durchkreuzend jede Spur der Regelmäßigkeit im Gesamtbild verwischen.

Ganz analoge Ursachen rufen nun, wie ich glaube, ganz analoge Wirkungen auf dem Gebiete der Preiserscheinungen hervor.

Wie unser Handeln überhaupt, so steht auch unser Verhalten im Tauschverkehr unter dem Einfluß von Beweggründen. Je nachdem man dieselben mehr oder weniger spezialisiert, mag man ihrer ebensogut nur zwei (Egoismus und Altruismus), als einige Dutzende oder Hunderte aufzählen (z. B. das Streben nach unmittelbarem wirtschaftlichem Vorteil; das Streben nach mittelbarem Vorteil durch Anlockung von Kunden, Verdrängung von Konkurrenten; Abneigung bei einem persönlichen Feind, bei einem politischen oder nationalen Gegner zu kaufen, Antisemitismus, Eitelkeit, Verdruß, Eigensinn, Rachsucht; das Streben, einem anderen aus Großmut, aus Zuneigung einen wirtschaftlichen Vorteil zuzuwenden, ihn zu bestrafen, ihn zu bessern usw.). Wer es unternimmt, das Verhalten der Menschen bei der Preisbildung aus ihren Motiven zu erklären, wird, so lehrreich auch die Zusammenfassung vieler verwandter Motive in große Gruppen ist, dennoch einer weitgehenden Spezialisierung der Motive nicht entraten können. Denn kleine Zutaten im Motiv geben hier oft einen entgegengesetzten Ausschlag für's Handeln. Das Streben nach dem eigenen wirtschaftlichen Vorteil z. B. wird eine ganz verschiedene Wirkung ausüben, je nachdem der eigene Vorteil das unmittelbare, oder aber — etwa vermittelst der Unterbietung eines mißliebigen Konkurrenten — das mittelbare Ziel ist: im ersten Fall wird der Egoismus den Verkäufer anleiten, teuer, im zweiten Fall billig zu verkaufen. Oder das Grundmotiv „Eitelkeit" wird just die entgegengesetzte Wirkung ausüben, je nachdem es entweder als Eitelkeit, für einen großen Herrn zu gelten, oder aber als Eitelkeit, als besonders guter Wirt und gewandter Einkäufer zu erscheinen, sich darstellt.

Jedes Motiv hat die Tendenz, das Handeln in gegebener Situation in eine bestimmte Richtung zu drängen. Stünden wir bei den Preisverhandlungen immer nur unter dem Einfluß eines einzigen gleichbleibenden Motives, z. B. des Motives, den größtmöglichen unmittelbaren Tauschgewinn für uns zu erlangen, so würde sich natürlich auch die diesem eigentümliche Wirkungsweise jederzeit ungetrübt entfalten können, und die unter seinem ausschließlichen Einfluß zustande kommenden Preise könnten ein kaum weniger ausgeprägtes Bild von Regel und Gesetz bieten, als die ebenmäßigen Wellenkreise, die unser Steinwurf in Bewegung setzt. Und so hat ja in der Tat unsere Wissenschaft auf die Hypothese vom alleinigen Walten des Eigennutzes im Tauschverkehr das „Gesetz" von Angebot und Nachfrage gebaut, das die Höhe des Preises, der sich bei

einem gegebenen Stande des Angebotes und der Nachfrage entwickelt, mit der Bestimmtheit einer mathematischen Formel anzukündigen unternimmt.

Allein die Wirklichkeit ist anders. Wir handeln sehr oft, ja sogar gewöhnlich unter dem gleichzeitigen Einfluß mehrerer oder vieler sich durchkreuzender Motive, und zugleich ist die Mischung der letzteren selbst wieder veränderlich sowohl nach Zahl und Art, als nach der gegenseitigen Stärke der zusammentreffenden Beweggründe. Natürlich mischen und durchkreuzen sich auch ihre Wirkungen und die Folge ist, daß das Bild der Gesetzmäßigkeit unserer Handlungen zwar nicht völlig zerstört — sonst hätte die Erfahrung gar nie zu dem Gedanken eines „Gesetzes von Angebot und Nachfrage“ leiten können — aber doch sehr wesentlich getrübt wird. Nur in einem Teil der Fälle verlaufen die Preisschlüsse genau nach der Gesetzesformel, in einem anderen Teil vermag sich nur eine beiläufige Tendenz zur Gesetzmäßigkeit durchzuringen, die für kleinere und größere Abweichungen Spielraum läßt; und gar nicht selten endlich — denken wir z. B. an Großmutsakte, die sich in einen Kauf verkleiden — verläuft die Preisbildung dem „Preisgesetze“ schnurstracks zuwider.

So ist das Material beschaffen, mit dem der Preistheoretiker rechnen muß. Seine Beschaffenheit drängt zwei Fragen auf, die vorweg erledigt werden müssen. Sind jene Fälle, welche der Regel, dem Gesetze nur annähernd oder gar nicht zu gehorchen scheinen, wirklich regel- und gesetzlos? Und auf welchem Wege kann die Theorie ihre Erklärungsaufgabe ihnen gegenüber erfüllen?

Für die Beantwortung beider Fragen gibt unsere Analogie uns einen nützlichen Fingerzeig. Mag der Laie das Durcheinanderstürzen der brandenden Wellen auch mit noch so großem Anschein des Rechtes für ein „regelloses“ erklären — der Physiker könnte über den Gedanken nur lächeln, daß hier irgend eine Bewegung außerhalb des Rahmens strenger Gesetzmäßigkeit sollte erfolgen können. Er wird uns vielmehr erklären, daß die höchst komplizierte Brandungsbewegung gerade das gesetzmäßig notwendige Produkt der großen Komplikation zusammentreffender Bewegungsursachen ist; daß bei einem Aufprallen der Welle auf eine so und so geartete Klippe, bei einem Durchschneiden derselben mit rückprallenden oder von der Seite unter diesem und jenem Winkel einfallenden Wellen nach dem allgemeinen Gesetz der Wellenbewegung gar keine andere als jene äußerst verwickelte Bewegung eintreten kann, die freilich dem Laienauge als eine ganz regellose sich äußerlich darstellen muß. — Und eine kurze Überlegung wird uns bestimmen, ein ganz analoges Urteil auch über die scheinbar regellosen Preiserscheinungen zu fällen. Wenn die Gesetzmäßigkeit menschlicher Handlungen überhaupt darin besteht, daß gleiche Motive in gleichen Situationen eine gleiche Handlungs-

weise hervorrufen, so ist es eine ganz natürliche Sache, daß ungleiche Motive zu ungleichen Handlungen führen. Wenn wir wissen, daß jemand bei einem Kauf die Nebenabsicht verfolgt, den Verkäufer in verhüllter Form zu beschenken, so werden wir uns gewiß nicht darüber wundern, oder es als eine Abnormität ansehen, wenn der Preis in einem solchen Falle höher als der übliche Marktpreis ausfällt; gerade so wenig als wir uns wundern, wenn eine Welle, die auf dem Strand aufprallt, anders verläuft als im offenen Meere; oder wenn eine Flaumfeder anders im luftleeren Raum zu Boden sinkt als im lufterfüllten; oder wenn die doppelte Pulverladung der Kugel eine andere Geschwindigkeit verleiht als die einfache. Bei Verschiedenheit der Ursache ist eben in menschlichen Handlungen so gut wie in der Körperwelt eine Verschiedenheit der Wirkung nicht Abnormität, sondern Norm.

Wie soll aber solchen scheinbar regellosen, in Wahrheit nur verwickelten Fällen gegenüber die Wissenschaft ihr Amt erfüllen?

Holen wir uns noch einmal, zum letzten Mal, vom Physiker das Vorbild. Dieser entwickelt vor allem das Gesetz des Grundphänomens, d. i. der Wellenbewegung, die unter der Voraussetzung eines einzigen einfachen Anstoßes eintritt. Hat er dieses klargelegt, so geht er dazu über, die Wirkung zu untersuchen, die das Hinzutreten anderer Einflüsse zu jenem einfachsten Tatbestande ausübt. Er untersucht, welchen Einfluß es nimmt, wenn die Welle auf einen Widerstand prallt, z. B. auf eine feste Wand; er legt dies gesondert klar für den Fall, daß der Anprall unter einem rechten, und für den anderen Fall, daß er in einem spitzen Winkel erfolgt. Er entwickelt weiter die Gesetze der „Interferenzerscheinungen“, die sich beim Zusammentreffen mehrerer Wellen ergeben, und zwar abermals für die verschiedenen typischen Hauptfälle, die sich hier ergeben können: daß die interferierenden Wellen parallel laufen, oder sich durchschneiden; daß im ersten Falle sie in demselben Sinne, oder einander gerade entgegen sich bewegen; daß die Wellenlängen gleich und ungleich sind; daß Wellenberge und Wellentäler der interferierenden Wellen gerade zusammenfallen, oder gerade um eine halbe Wellenlänge, oder um irgend einen anderen Abstand auseinander sind usw. Natürlich wird der Physiker hierbei nicht sämtliche denkbaren Hemmungsursachen einzeln untersuchen, sondern er greift die charakteristischen Typen in solcher Zahl und Auswahl heraus, wie die Natur seiner allgemeinen oder besonderen Erklärungsaufgabe es ihm zweckmäßig erscheinen läßt. So wird er z. B. in der Regel es sich daran genügen lassen können, die Gesetzesformel für das Aufprallen der Welle auf eine regelmäßige feste Wand, nicht aber auch für jede denkbare unregelmäßige, gewölbte, durchbrochene, geteilte Gestalt der letzteren zu entwerfen. Läßt aber irgend ein besonderer Umstand gerade irgend eine ganz spezielle Figur als praktisch belangreich erscheinen, handelt es sich z. B. um die Konstruktion eines eigentümlich

gearteten Wellenbrechers, so wird der Physiker ohne weiteres auch die höchst konkrete Gestalt des letzteren in die zu untersuchenden Widerstandstypen einbeziehen. — Hat unser Physiker der Reihe nach für die einzelnen typischen Ursachen die Komplikationen klargelegt, die ihr Hinzutreten zum Grundphänomen der einfachen Wellenbewegung verursacht, so bleibt ihm endlich auch die Wirkungsweise kein Rätsel mehr, die sich beim gleichzeitigen Zusammentreffen vieler oder aller von ihnen ergeben muß. Er löst eben jetzt die auf den ersten Blick chaotische Brandung für das Verständnis in eine Vielzahl von Einzelbewegungen auf, deren jede seinem Verständnis vertraut und der Ausfluß einer wohlbekannten Gesetzmäßigkeit ist. Er würde es aber gewiß für ein ebenso absurdes als aussichtsloses Beginnen ansehen, wenn jemand versuchen wollte, sofort mit der Erklärung der Interferenzerscheinungen vorzugehen, ohne zuvor das Gesetz der einfachen Wellenbewegung sich und anderen zum Verständnis gebracht zu haben.

Ich glaube nun, daß der Preistheoretiker alle Ursache hat, sein Verfahren ebenso einzurichten. Auch er wird damit beginnen müssen, das Gesetz des einfachen Grundphänomens zu entwickeln; gelingt es ihm nicht, vor allem zum Verständnis zu bringen, wie die Preisbildung unter dem Einfluß eines einzigen Motivs erfolgt, dann wird er sich vergebens um das Verständnis der komplizierten Erscheinungen bemühen, die sich aus dem gleichzeitigen Zusammenwirken vieler heterogener Motive ergeben. Welches soll aber hier als Grundphänomen gelten? — Da, rein psychologisch gedacht, jedes der hundert Einzelmotive, die bei Tauschhandlungen uns beeinflussen können, jedem andern koordiniert ist, indem z. B. das Streben nach dem eigenen Nutzen keinen inneren Vorzug vor dem Motiv einen Anderen zu beschenken beanspruchen kann, und umgekehrt, so könnte vom rein psychologischen Standpunkt aus ein unentscheidbarer Wettstreit sich erheben, welcher der hundert möglichen Antriebe als „Grundkraft“ und wessen Wirkungen somit als das „Grundphänomen“ gelten sollen. Aber der Ausschlag, den innere Gründe zu geben nicht imstande sind, wird in sehr bestimmter Weise durch äußere Gründe gegeben. Es besteht ein ungeheurer Unterschied im Umfang und in der Macht, mit der die einzelnen Motive die Tauschhandlungen beeinflussen. Ein Motiv ragt hier weit über alle anderen hervor: es ist das Streben nach der Erlangung eines unmittelbaren Tauschvorteils. Ganz natürlich: der Tausch ist ein Vorgang, durch den man gegen Entgelt etwas für sich erlangen will, und da liegt es eben so sehr in der Natur der Sache, als es durch die Erfahrung bestätigt wird, daß das Verlangen nach Tauschvorteil fast nie (etliche Scheingeschäfte ausgenommen) ganz fehlen und in der überwiegenden Zahl der Fälle einen Löwenanteil am Einfluß auf unsere Tauschhandlungen nehmen wird. Das berechtigt uns, methodisch die Preiserscheinungen, die sich unter

alleinigem Einfluß des Strebens nach Tauschgewinn ergeben, als das „Grundphänomen“, das Gesetz desselben als das „Grundgesetz“, und die Veränderungen, die daran durch das Mitwirken anderer Motive entstehen, als bloße Modifikationen des Grundgesetzes zu betrachten, gerade so wie der Physiker, der das Verhalten fallender Körper untersucht, für den Bereich dieser Untersuchungen die Schwerkraft als Grundkraft, das Fallen unter ausschließlichem Einfluß der Schwerkraft, also im luftleeren Raum, als das Grundphänomen, dagegen den mitwirkenden Einfluß der widerstehenden Medien Luft, Wasser u. dgl. eben als bloße „Widerstände“, Hemmungen u. dgl. auffaßt.

Hiernach scheint mir die Aufgabe der Preistheorie zweckmäßig in zwei Teile zu zerfallen. Ein erster Teil hat das Gesetz des Grundphänomens in seiner vollen Reinheit, d. i. die Gesetzmäßigkeiten zu entwickeln, welche sich an den Preiserscheinungen unter der Voraussetzung ergeben, daß bei sämtlichen am Tausche beteiligten Personen als einziges treibendes Motiv das Streben nach Erlangung unmittelbaren Tauschvorteils in's Spiel kommt[1]). Dem zweiten Teil fällt die Aufgabe zu, die aus dem Hinzutreten anderer Motive und Tatumstände sich ergebenden Modifikationen des Grundgesetzes in dieses einzuweben. Hier wird der Platz sein, um je nach Erfordernis und Zweckmäßigkeit bald bloß beiläufig andeutend, bald mit aller Genauigkeit ausführend, den Einfluß darzulegen, den die weit verbreiteten typischen „Motive“ der Gewohnheit, Sitte, Billigkeit, Humanität, Großmut, Bequemlichkeit, des Stolzes, des Nationalitäts- und Rassenhasses usw. auf die Preisbildung gewinnen; weiter aber auch der Ort, um die Wirkungen darzulegen, welche gewisse höchst konkrete Veranstaltungen üben, wie Monopole, Kartelle, Koalitionen, Boykottierungen, staatliche Preistaxen, Schieds- und Sühnämter, Arbeitervereine und manche andere Organisationen, die heutzutage Selbsthilfe und Staatskunst als künstliche „Wellenbrecher“ dem allzu stürmischen Anprall der egoistischen Preiswellen entgegenzustellen lieben.

---

[1]) Die Voraussetzung muß ganz so enge gefaßt werden, wie es im Texte geschieht, um die Reinheit des Grundphänomens zu gewährleisten. Würden wir — wie es oft geschieht — als treibendes Motiv allgemein das „Streben nach wirtschaftlichem Vorteil“ oder noch allgemeiner schlechthin den „Eigennutz“ voraussetzen, so würden, wie wir gelegentlich schon erwähnten, hierin auch solche Spezialmotive ihren Platz finden, die auf unser Handeln gerade entgegengesetzten Einfluß üben. — Wenn dagegen Neumann einmal gemeint hat (in Schönbergs Handbuch 2. A., S. 286), es bedürfe auch der Voraussetzung, daß der Eigennutz von bestimmter, sich stetig gleich bleibender Intensität und Stärke sei, so ist das zu weit gegangen. Wenn nämlich in unserer Seele ohnedies gar kein anderes Motiv Raum hat als der Eigennutz, so wird der schwächste Grad desselben unserem Handeln dieselbe bestimmte Richtung geben wie der stärkste. Nur wenn es gilt, über andere konkurrierende Motive zu obsiegen, hat auch der Stärkegrad der Motive auf die Richtung der Handlungsresultante Einfluß.

Das Maß der Pflege, welche jeder der beiden Teile der Preistheorie in unserer Wissenschaft gefunden hat, wechselte in denselben Phasen wie die in der letzteren herrschenden Forschungsmethoden. Solange die abstrakt-deduktive Richtung der englischen Schule den Ton angab, wurde fast nur und viel zu ausschließlich der erste Teil behandelt. Später, als von Deutschland aus die historische Methode an's Ruder kam, die überall neben dem Allgemeinen das Besondere, neben den schematischen Typen den Einfluß nationaler, sozialer, individueller Eigentümlichkeiten zur Geltung zu bringen liebt, holte man nicht allein in lobenswertem Eifer das bisher Versäumte zugunsten des zweiten Teiles nach, sondern gab — in weniger lobenswerten, aber durch den Bewegungstrieb der Reaktion wohl begreiflichem Übereifer — nunmehr diesem zweiten Teile einen ebenso ausschließlichen Vorzug, als ihn zuvor der erste, allgemeine Teil genossen hatte.

Ich für meine Person beabsichtige mich jetzt und hier ausschließlich mit dem ersten Teil der Preistheorie zu beschäftigen. Ich werde lediglich das Grundgesetz der Preisbildung unter der Hypothese vom ausschließlichen Walten des Strebens nach unmittelbarem Tauschvorteil entwickeln. Um jedem Mißverständnis von vornherein zu begegnen, erkläre ich ausdrücklich, daß ich durchaus nicht prätendiere, damit die volle Erklärung der Preiserscheinungen zu bieten. Ich erkenne an, daß das, was ich zu bieten gedenke, unabweislich eine Ergänzung durch einen zweiten Teil der Preistheorie mit dem oben skizzierten Inhalt fordert. Warum ich mich trotzdem auf die Behandlung des ersten Teiles beschränke, ist leicht zu rechtfertigen. Vor allem wäre die Ausarbeitung des zweiten Teiles eine äußerst umfassende und anspruchsvolle Aufgabe für sich, die sich schon aus äußeren Rücksichten in den Plan meines jetzigen Werkes nicht eingliedern ließe, zumal sie auch vermöge der ganz andersartigen Darstellung und Methode, die sie beanspruchen müßte, aus dem Rahmen dieses Werkes völlig herausfiele. Sodann wurde und wird jenem zweiten Teil eine ebenso eifrige als erfolgreiche Pflege schon von jener anderen Forschungsrichtung zu Teil, die die Erfassung des Konkreten und Besonderen in den Erscheinungen bevorzugt, während die allgemeine Preistheorie eine zeitlang in ihrer — sehr nötigen — Entwicklung zurückblieb. Und endlich kann und will ich nicht leugnen, daß ich, so sehr ich auch die wissenschaftliche Bedeutung des besonderen Teiles anerkenne, den allgemeinen doch für den ungleich wichtigeren, weil grundlegenden halte. Ich kann mir einen befriedigenden Zustand der Preistheorie im ganzen schlechterdings nicht denken, wenn jene nicht auf einem befriedigend aufgeklärten Grundgesetz der Preisbildung zu ruhen vermag. Ich bin gefaßt, mit dieser Behauptung auch heutzutage noch, obwohl die Rückkehr zur „Theoriefreundlichkeit" in der jüngsten Zeit — auch in Deutschland — unleugbare Fortschritte gemacht hat, auf manchen Widerspruch

zu stoßen. Ihn durch einen förmlichen Beweis zu beseitigen, scheint mir bei der höchst subjektiven Natur des Streitpunktes weder zweckmäßig noch möglich. Nur auf einen Punkt möchte ich die Andersdenkenden hinweisen, der mir ein sehr gewichtiges Zeugnis für die methodische Bedeutung des auf die Hypothese des Eigennutzes gebauten Grundgesetzes abzulegen scheint: wenn auch im tatsächlichen Leben das genannte Grundmotiv von hunderten von anderweitigen Motiven, von Humanität, Gewohnheit, vom Einfluß besonderer Staatsgesetze usw. durchkreuzt wird, so entfernt sich die tatsächliche Gestaltung der Preise doch gar nicht so sehr weit von derjenigen Richtung, der sie die ausschließliche Wirkung des Eigennutzes allein zudrängen würde. Ich gebe sehr gerne zu, daß kleine Unterschiede in Nützlichkeit und Seltenheit oder in den Erzeugungskosten durch jene anderen Momente überdeckt und um ihre Wirksamkeit gebracht werden können; aber die großen Unterschiede schlagen doch überall siegreich durch. Oder läßt sich leugnen, daß im großen und ganzen der Marktpreis für ein großes Landgut doch immer und überall höher ist als für ein kleines? für ein kostbares Haus höher als für eine elende Hütte? für ein Klavier höher als für einen Holzschemel? Setzen nicht auch die staatlichen Preistaxen die Vergütung höher für eine große und wichtige Leistung als für eine kleine? Verkaufen nicht auch die Konsumvereine die feinen Kaffeesorten teuerer als die groben, den Zucker teuerer als die Steinkohle und den Kaviar teuerer als den Zucker? Hält nicht das „Herkommen“ das Honorar für einen geschickten Arzt oder Advokaten höher als die Besoldung eines Taglöhners oder Eckenstehers? — Das sind platte Selbstverständlichkeiten, wird man vielleicht sagen. Jawohl Selbstverständlichkeiten; aber sie sind es nur deshalb, weil es eben selbstverständlich ist, daß die egoistische Rücksicht auf Nutzen und Kosten unter allen die durchschlagendste bleibt. Und eben darum können wir an die Entwicklung desjenigen Grundgesetzes, das uns den Einfluß des eigennützigen Strebens nach Tauschvorteil zeigt, mit dem Bewußtsein gehen, daß wir damit denjenigen Teil der Preistheorie entwickeln, der unter allen Teilen für das Verständnis der Preiserscheinungen der unentbehrlichste ist. Und der zumal der unentbehrlichste ist für die Erfüllung des speziellen Zweckes, den ich hier mit der Einschaltung preistheoretischer Erörterungen zu verfolgen hatte: nämlich den theoretischen Zusammenhang herzustellen zwischen den elementaren Erscheinungen des subjektiven Wertes und den komplizierteren Erscheinungen des Kapitalzinses.

II.

Das Grundgesetz der Preisbildung.

An der Spitze dieses Abschnittes mögen einige Betrachtungen Platz finden, die geeignet sind, den Inhalt desjenigen Grundmotives zu entfalten,

welches die Voraussetzungsbasis für unsere ganze folgende Untersuchung bildet.

Die Entschließungen, die man bei Tauschverhandlungen zu fassen hat, drehen sich immer um folgende zwei Punkte: ob man bei einer gegebenen Sachlage überhaupt tauschen soll oder nicht; und, falls man zu tauschen geneigt ist, welche Gestalt man den Tauschbedingungen zu geben versuchen soll. Es liegt nun auf der Hand, daß derjenige, der bei den Tauschverhandlungen seinen unmittelbaren Vorteil und nur diesen sucht, sich bei den bezeichneten Entschließungen nach folgenden Regeln benehmen wird: er wird 1. überhaupt nur dann tauschen, wenn der Tausch ihm Vorteil bringt; er wird 2. lieber mit einem größeren als mit einem kleineren Vorteil tauschen: und er wird endlich 3. lieber mit einem kleineren Vorteil als gar nicht tauschen.

Daß diese drei Regeln wirklich im Sinne unseres Grundmotives liegen und seinen praktischen Inhalt ausmachen, bedarf wohl keiner Klarlegung; wohl aber bedarf einer solchen ein Ausdruck, der in ihnen allen wiederkehrt: was heißt „mit Vorteil tauschen?“

Das heißt offenbar so tauschen, daß man mit den empfangenen Gütern einen größeren Nutzen für die Lebenswohlfahrt gewinnt, als man in den hingegebenen Gütern aufgibt; oder da die Bedeutung der Güter für die Lebenswohlfahrt sich in ihrem subjektiven Wert ausspricht: daß die empfangenen Güter einen größeren subjektiven Wert besitzen als die hingegebenen. Wenn A ein Pferd besitzt und dasselbe gegen 10 Eimer Wein vertauschen soll, so kann und wird er dies nur dann tun, wenn die gebotenen 10 Eimer Wein für ihn einen größeren Wert haben als sein Pferd. Natürlich denkt aber der andere Tauschkontrahent geradeso. Auch er will seinerseits 10 Eimer Wein nicht verlieren, wenn er nicht dafür ein Gut bekommt, das für ihn einen größeren Wert besitzt. Er wird also seine 10 Eimer Wein gegen das Pferd des A nur dann vertauschen wollen, wenn für ihn 10 Eimer Wein weniger wert sind als das Pferd.

Hieraus leitet sich eine wichtige Regel ab. Ein Tausch ist ökonomisch möglich nur zwischen Personen, die Ware und Preisgut abweichend, ja entgegengesetzt schätzen. Der Kauflustige muß die Ware höher, der Andere niedriger schätzen als das Preisgut. Und zwar ist ihr Interesse am Tausch und auch ihr Tauschgewinn in dem Maße größer, je größer die Differenz ihrer Wertschätzungen ist; mit der Abnahme dieser Differenz schmilzt ihr Tauschgewinn zusammen; differieren sie endlich gar nicht, gehen ihre Wertschätzungen in übereinstimmender Richtung, so wird ein Tausch zwischen ihnen ökonomisch unmöglich [1]).

[1]) Schätzt z. B. A sein Pferd auf 5, B auf 15 Eimer, so gewinnt, wenn sie das Pferd gegen 10 Eimer vertauschen, jeder einen Wertbetrag von 5 Eimer Wein. Schätzt A das Pferd auf 8 und B auf 12 Eimer, so gewinnt jeder nur 2 Eimer an Wert. Würden

Es ist leicht zu erkennen, daß das Vorherrschen der Arbeitsleistung zahllose Gelegenheiten zu kontrastierenden Wertschätzungen und damit zahllose Tauschgelegenheiten schaffen muß. Indem nämlich jeder Produzent nur einige wenige Artikel, diese aber weit über seinen persönlichen Bedarf erzeugt, hat er zunächst an seinem Produkt Überfluß, an allen anderen Produkten Mangel; er wird daher seinem Produkt einen geringen, den fremden Produkten einen relativ hohen subjektiven Wert beilegen. Die Produzenten der letzteren werden aber gerade umgekehrt seinem Produkt, das ihnen noch fehlt, einen hohen, ihrem eigenen Produkt, das sie im Überfluß besitzen, einen niedrigen Wert beimessen, womit das für das Zustandekommen von Täuschen günstige Verhältnis entgegengesetzter Wertschätzungen im weitesten Umfang gegeben ist.

Verfolgen wir noch einen anderen Gedanken, der im oben Gesagten eingeschlossen ist, in seine Konsequenzen. Ein Tausch, sahen wir, ist für einen seinen Nutzen verfolgenden Wirt ökonomisch nur möglich, wenn er das zu erwerbende Gut höher schätzt als das von ihm selbst besessene. Dieses Verhältnis wird nun offenbar desto leichter zutreffen, je niedriger jemand seine eigene Ware, und je höher er das fremde Preisgut schätzt. Ein Pferdebesitzer, für den sein Pferd einen subjektiven Wert von 50 fl. und ein Eimer Wein einen solchen von 10 fl. hat, hat viel ausgedehntere ökonomische Möglichkeit zu tauschen, oder wie wir es in Zukunft kurz nennen wollen, eine viel stärkere Tauschfähigkeit, als ein anderer, der sein Pferd auf 100 fl. und den Eimer fremden Weines nur auf 5 fl. schätzt. Der erste kann offenbar noch auf den Tausch eingehen, wenn ihm für sein Pferd nur 6 Eimer, während der zweite schon vom Tausche zurücktreten müßte, wenn ihm nicht wenigstens etwas über 20 Eimer geboten werden. Würde ein Dritter sein Pferd gar nur auf 40, dagegen einen Eimer Weines auf 15 fl. schätzen, so wäre er offenbar ökonomisch fähig, einen Tausch auch dann noch abzuschließen, wenn der Preis bis auf drei Eimer Weines herabgeht. Es ist also, allgemein gesagt, derjenige Tauschbewerber der tauschfähigste, der sein eigenes Gut im Vergleich zum einzutauschenden fremden am niedrigsten, oder, was dasselbe ist, der das fremde Gut im Vergleich zu dem dafür hinzugebenden eigenen Gut am höchsten schätzt.

Nachdem wir uns mit dem Sinn und Inhalt unseres Grundmotives ausreichend vertraut gemacht haben, können wir zu unserer eigentlichen Aufgabe übergehen, nämlich zur Entwicklung der gesetzmäßigen Wirkungen, welche das Auftreten jenes Grundmotives auf die Preisgestaltung

---

endlich beide das Pferd übereinstimmend auf 12 Eimer schätzen, so würde freilich B das Pferd gern für 10 Eimer oder für irgend einen unter 12 Eimern zurückbleibenden Preis erwerben, A aber es natürlich nicht geben wollen. — Vgl. MENGER „Grundsätze der Volkswirtschaftslehre“ S. 155ff.

ausübt. Für diesen Teil unserer Aufgabe erscheint mir der schon von einigen ausgezeichneten Vorgängern geübte methodische Vorgang weitaus am zweckmäßigsten, zunächst an typisch gewählten Beispielen zu entwickeln, wie unter bestimmten Voraussetzungen die Preisbildung ausfallen wird und muß, dann die zufällige Einkleidung des Beispieles vom Allgemeingültigen, Typischen daran zu sondern, und das letztere zu Gesetzen zu formulieren. Ich beginne mit dem einfachsten typischen Fall, mit der Preisbildung im isolierten Tausch zwischen einem einzigen Paar von Tauschbewerbern.

A. Preisbildung im Fall des isolierten Tausches.

Ein Landmann A benötigt ein Pferd und zwar nach seinen individuellen Verhältnissen mit einem derartigen Grade von Dringlichkeit, daß er dem Besitz eines Pferdes eben so viel Wert beimißt, als dem Besitz von 300 fl. Er begibt sich zu seinem Nachbar B, der ein verkäufliches Pferd hat. Würde B nach seinen individuellen Verhältnissen das Pferd ebenfalls so hoch oder noch höher halten als den Besitz von 300 fl., so könnte es, wie wir wissen, zu einem Tausche zwischen beiden nicht kommen. Nehmen wir indessen an, daß B sein Pferd erheblich geringer schätzt, etwa nur auf 100 fl. Was wird geschehen?

Erstlich ist es gewiß, daß es überhaupt zum Tausch kommen wird. Denn unter den vorausgesetzten Verhältnissen kann durch den Vollzug des Tausches jeder der beiden Kontrahenten einen ansehnlichen Gewinn machen. Tauschen sie z. B. das Pferd gegen 200 fl., so macht A, für den das begehrte Pferd 300 fl. wert ist, einen Wertgewinn von 100 fl., und ebensoviel gewinnt B, der für ein Gut, das für ihn nur 100 fl. wert war, jetzt 200 fl. erlangt. Nach dem Motto „lieber mit kleinerem Vorteil als gar nicht tauschen“ werden sie sich daher jedenfalls über den Tausch zu einem ihnen beiden vorteilhaften Preise einigen. Wie hoch wird dieser Preis nun sein?

Darüber läßt sich mit Bestimmtheit folgendes sagen: Der Preis wird jedenfalls niedriger sein müssen als 300 fl., sonst hätte A keinen wirtschaftlichen Nutzen und damit kein Motiv, den Tausch einzugehen; und er wird jedenfalls höher sein müssen als 100 fl., sonst würde für B der Tausch verlustbringend oder nutzlos. Auf welchem Punkt aber zwischen 100 und 300 fl. sich der Preis fixieren wird, läßt sich nicht mit Sicherheit vorausbestimmen. Jeder dazwischen liegende Preis ist ökonomisch möglich, ein Preis von 101 fl. so gut wie ein solcher von 299 fl. Es bleibt hier ein weiter Spielraum für das Feilschen frei. Je nachdem der Käufer oder der Verkäufer in der Führung der Unterhandlungen größere Gewandtheit, List, Hartnäckigkeit, Überredungskunst u. dgl. zeigt, wird

der Preis entweder der Untergrenze oder der Obergrenze zugedrängt werden. Haben beide Teile im Feilschen gleiches Geschick, so wird auch der Preis annähernd in der Mitte des Spielraumes, also ungefähr bei 200 fl. sich feststellen.

Fassen wir dasjenige, was einer gesetzmäßigen Fassung überhaupt fähig ist, kurz zusammen. Beim isolierten Tausch zweier Tauschlustiger setzt sich der Preis innerhalb eines Spielraumes fest, dessen Obergrenze die subjektive Wertschätzung der Ware durch den Käufer, dessen Untergrenze ihre Wertschätzung durch den Verkäufer bildet.

B. Preisbildung bei einseitigem Wettbewerb der Kauflustigen.

Nehmen wir, den Tatbestand unseres Beispieles den Erfordernissen des neuen typischen Falles anpassend, an, der kauflustige A finde bei dem Pferdebesitzer B bereits einen Konkurrenten A_2 vor, der gleichfalls in der Absicht gekommen ist, das verkäufliche Pferd des B zu erstehen. Und zwar schätze A_2 nach seinen individuellen Verhältnissen den Besitz des Pferdes so hoch als den Besitz von 200 fl. Was wird jetzt geschehen?

Jeder der beiden Konkurrenten wünscht das Pferd des B zu kaufen, aber nur Einer kann es natürlich kaufen. Dieser eine wird jeder sein wollen. Jeder wird daher den B zu bewegen suchen, daß er das Pferd an ihn verkaufe. Das Mittel dazu ist, daß er einen höheren Preis bietet als sein Konkurrent. So tritt die bekannte Erscheinung des wechselseitigen Überbietens ein. Wie lange wird dies dauern? — So lange, bis die ansteigenden Preisgebote die Wertschätzung des minder tauschfähigen Konkurrenten, in unserem Fall des A_2 erreicht haben. So lange nämlich die Preisgebote sich noch unter 200 fl. bewegen, wird A_2 nach dem Motto „lieber mit einem kleineren Gewinn als gar nicht tauschen“ immer noch durch eine weitere Erhöhung seines Gebotes das Geschäft an sich zu reißen versuchen, was A_1 nach demselben Motto natürlich jedesmal durch eine Erhöhung des eigenen Preisgebotes hindern wird. Die Grenze von 200 fl. darf aber A_2 nicht überschreiten, wenn der Tausch für ihn nicht verlustbringend werden soll. Hier diktiert ihm sein Vorteil „lieber gar nicht als mit Verlust tauschen“, und er räumt seinem Konkurrenten das Feld.

Daß sich für diesen der Preis gerade auf 200 fl. stellen muß, ist damit nicht gesagt. Möglicherweise gibt sich B, der den dringenden Bedarf des A nach einem Pferde kennt, auch mit 200 fl. nicht zufrieden und weiß durch Hartnäckigkeit und geschicktes Feilschen dem A einen Preis von 250 fl., 280 fl., vielleicht sogar von 299 fl. abzuringen. Gewiß ist nur, daß der Preis nicht über 300 fl. (die Wertschätzung des zum Kauf gelangenden A), aber auch nicht unter 200 fl. (die Wertschätzung des auszuschließenden Bewerbers A_2), betragen kann.

Nehmen wir an, daß außer dem A und A_2 sich noch drei weitere Kauflustige A_3, A_4 und A_5 um das Pferd des B bewerben, welche dessen Besitz nach ihren individuellen Verhältnissen auf 220, beziehungsweise 250 und 280 fl. schätzen, so läßt sich in analoger Weise leicht zeigen, daß in dem sich entwickelnden Wettbewerb A_3 mit seinen Preisangeboten bis zur Grenze von 220 fl., A_4 bis 250 fl. und A_5 bis 280 fl. gehen, daß der tauschfähigste Konkurrent A abermals Sieger bleiben und der Erstehungspreis sich zwischen 300 fl. als Obergrenze und 280 fl., der Wertschätzung des zähesten unter den ausgeschlossenen Mitbewerbern, als Untergrenze feststellen muß.

Die Ergebnisse unserer Betrachtung lassen sich daher in folgendem allgemeinen Satze ausdrücken: Bei einseitigem Wettbewerb der Kauflustigen bleibt der tauschfähigste Bewerber, d. i. derjenige, der die Ware im Vergleich zum Preisgut am höchsten schätzt, Ersteher, und der Preis bewegt sich zwischen der Wertschätzung des Erstehers als Ober-, und der des tauschfähigsten unter den ausgeschlossenen Bewerbern als Untergrenze — unbeschadet der zweiten subsidiären Untergrenze, die jederzeit die eigene Wertschätzung des Verkäufers bildet. Vergleichen wir diesen Satz mit dem Ergebnis des unter A betrachteten typischen Falles, so zeigt sich, daß die Konkurrenz der Käufer die Wirkung hat, den Spielraum für die Preisbildung einzuengen, und zwar in der Richtung nach oben. Zwischen A und B allein waren die Grenzen der Preisbildung 100 und 300 fl., durch das Hinzutreten der übrigen Mitbewerber rückt die Untergrenze bis 280 fl. hinauf.

C. Die Preisbildung bei einseitigem Wettbewerb der Verkäufer.

Dieser Fall bildet das genaue Widerspiel des früheren. Ganz analoge Tendenzen führen zu ganz analogen Ergebnissen, nur daß der Ausschlag in entgegengesetzter Richtung gegeben wird. Unsere Darstellung kann sich kurz fassen.

Stellen wir uns unseren A als einzigen Kauflustigen vor, dem fünf Pferdebesitzer B_1, B_2, B_3, B_4, B_5 je ein Pferd (wir wollen annehmen, dieselben seien alle von vollkommen gleicher Güte) wetteifernd zum Kauf anbieten. Und zwar schätze B_1 sein Pferd selbst auf 100, B_2 das seinige auf 120, B_3 auf 150, B_4 auf 200, B_5 auf 250 fl. Jeder der fünf Bewerber will die vorhandene einzige Verkaufsgelegenheit für sich ausnützen. Das Mittel, sich vor den Konkurrenten den Vorzug zu sichern, ist, wie früher das Überbieten, so jetzt das Unterbieten. Da aber Keiner seine Ware wird für weniger ausbieten wollen, als was sie für ihn selbst wert ist, so

wird B_5 bei 250 fl., B_4 bei 200, B_3 bei 150 aufhören zu unterbieten; dann werden noch B_1 und B_2 eine Zeit lang rivalisieren, bis endlich bei 120 fl. auch B_2 sich „ökonomisch ausgeschlossen“[1]) findet und B_1 allein das Feld behauptet. Der Preis, zu dem er Verkäufer bleibt, muß notwendig höher sein als 100 fl. — sonst hätte er keinen Tauschnutzen und darum kein Motiv zum Tausche — darf aber auch notwendig nicht höher sein als 120 fl. — sonst hätte B_2 noch seine Mitbewerbung fortgesetzt.

Allgemein gefaßt: Bei einseitigem Wettbewerb der Verkäufer gelangt wieder der tauschfähigste Mitbewerber, d. i. hier derjenige, der seine (eigene) Ware im Verhältnis zum (fremden) Preisgut am niedrigsten schätzt, zum Tausche. Und der Preis muß sich festsetzen zwischen der Wertschätzung des Verkäufers als Untergrenze, und der des tauschfähigsten der ausgeschlossenen Bewerber als Obergrenze[2]). Gegenüber dem Fall des isolierten Tausches, in dem nach der Formel A der Preis sich zwischen 100 und 300 fl. hätte festsetzen müssen, wird also durch den Wettbewerb der Verkäufer der Preisspielraum verengt, und zwar in der Richtung nach unten.

D. Die Preisbildung bei beiderseitigem Wettbewerb.

Der Fall des beiderseitigen Wettbewerbes ist sowohl im Wirtschaftsleben der häufigste, als auch für die Entwicklung des Preisgesetzes der wichtigste. Ihm müssen wir daher auch die eingehendste Aufmerksamkeit zuwenden.

Die typische Situation, die unser jetziger Fall voraussetzt, findet ihre Darstellung durch das folgende Schema. Dasselbe führt uns zehn Kaufbewerber und acht Verkauflustige vor, die je ein Pferd zu kaufen, beziehungsweise zu verkaufen wünschen, und unterrichtet uns zugleich über den Grad der subjektiven Wertschätzung, die jeder der Tauschlustigen für die in Frage kommende Ware hegt. Daß die Wertziffern verschieden gegriffen sind, ist genau der Wirklichkeit nachgebildet. In der Tat sind ja die für den subjektiven Wert maßgebenden individuellen Bedarfs- und Deckungsverhältnisse so außerordentlich verschieden, daß nicht leicht zwei Personen für dieselbe Sache eine völlig gleiche subjektive Wertschätzung besitzen werden.

---

[1]) Menger, a. a. O. S. 183.

[2]) Natürlich abermals unbeschadet der zweiten subsidiären Obergrenze, die durch die Wertschätzung des Käufers gebildet wird, aber im Fall ausgiebiger Konkurrenz der Verkäufer selten praktische Bedeutung erlangt.

Kauflustige					Verkauflustige				
A_1	schätzt	ein	Pferd	= 300 fl.	B_1	schätzt	sein	Pferd	= 100 fl.
A_2	„	„	„	= 280 „	B_2	„	„	„	= 110 „
A_3	„	„	„	= 260 „	B_3	„	„	„	= 150 „
A_4	„	„	„	= 240 „	B_4	„	„	„	= 170 „
A_5	„	„	„	= 220 „	B_5	„	„	„	= 200 „
A_6	„	„	„	= 210 „	B_6	„	„	„	= 215 „
A_7	„	„	„	= 200 „	B_7	„	„	„	= 250 „
A_8	„	„	„	= 180 „	B_8	„	„	„	= 260 „
A_9	„	„	„	= 170 „					
A_{10}	„	„	„	= 150 „					

Zur notwendigen Ergänzung des Situationsbildes ist noch hinzuzufügen, daß alle Mitbewerbenden gleichzeitig auf demselben Markte erscheinen, daß alle angebotenen Pferde von gleicher Güte sind, und daß endlich die erscheinenden Tauschlustigen auch in keinem derartigen Irrtum über die wirkliche Marktlage sich befinden, der sie von der wirksamen Verfolgung ihrer egoistischen Interessen abhalten könnte[1]). — Fragen wir wieder, was wird in dieser Situation geschehen?

A_1, der nach seinen individuellen Verhältnissen ein Pferd auf 300 fl. schätzt, würde seine Rechnung selbst noch bei einem Kaufpreise von 290 fl. finden; und ganz gewiß würde jeder der acht Verkäufer sich beeifern, sein Pferd zu einem so vorteilhaften Preise jenem anzubieten. Allein offenbar würde A_1 sehr unklug handeln, wenn er voreilig so teuer kaufen würde. Denn sein Vorteil erfordert nicht nur überhaupt einen Tauschgewinn, sondern einen möglichst großen Tauschgewinn zu machen. Zu diesem Ende wird er, statt sofort mit dem äußersten Gebote, zu dem er sich im schlimmsten Falle noch verstehen könnte, in's Haus zu fallen, es vorziehen, mit eben so niedrigen Geboten zu beginnen, als seine weniger tauschfähigen Konkurrenten und wird sich zu einer Erhöhung erst dann und nur in dem Maße entschließen, als es nötig wird, um seine eigene Ausschließung vom Tausche zu hindern.

Analog wird auch B_1, der ökonomisch ganz wohl zu einem Preise von 110 fl. sein Pferd verkaufen und für diesen Preis ganz leicht Käufer finden könnte, mit dem niedrigsten Angebote, das er noch machen könnte, sorgfältig zurückhalten, und nur so niedrig bieten, als er muß, um neben seinen Konkurrenten überhaupt noch zum Verkauf zu gelangen. Die Unterhandlung wird daher voraussichtlich ihren Anfang nehmen mit zurückhaltenden niedrigen Preisgeboten der Kauflustigen einerseits,

---

[1]) Wenn z. B. ein Käufer irrtümlich den Auftrieb auf dem Markt für bedeutend geringer hält, als er tatsächlich ist, so mag es wohl vorkommen, daß er voreilig einen höheren Preis bewilligt, als er ihn bei richtiger Wahrnehmung seiner Interessen zu zahlen nötig gehabt hätte. Den Einfluß solcher und ähnlicher Irrtümer auf die Preisbildung darf die Preistheorie natürlich nicht übersehen, aber der Platz für ihre Berücksichtigung ist nicht hier, wo wir lediglich das einfachste Grundgesetz zu entwickeln beabsichtigen.

und mit ebenso zurückhaltenden hohen Preisforderungen der Verkäufer andererseits[1]).

Nehmen wir an, die Kauflustigen beginnen mit einem Preisgebote von 130 fl., so ist zunächst klar, daß es — den Fall eines groben Irrtums über die Marktlage ausgenommen — zu diesem Preise noch nicht zu einem Kaufabschluß kommen kann. Denn um 130 fl. würden alle zehn Kauflustigen, deren jeder ein Pferd höher schätzt als 130 fl., kaufen wollen, während zu demselben Preise nur zwei Pferde, die des B_1 und P_2, ökonomischerweise angeboten werden könnten. Offenbar würden nun die letztgenannten Verkäufer ebenso unklug handeln, wenn sie den regen Wettbewerb der Kauflustigen nicht zu einer Erhöhung des Verkaufspreises ausnutzen würden, als es unklug von Seite der Kauflustigen selbst wäre, sich die vorteilhaftesten Kaufgelegenheiten durch zwei ihrer Mitglieder wegfischen zu lassen, ohne den Versuch zu machen, durch Anbietung eines etwas höheren, aber für sie noch immer vorteilhaften Preises selbst den Vorzug zu erlangen. Es wird daher, ganz wie in dem oben unter B entwickelten Falle, unter der Überzahl der Kauflustigen eine Sichtung durch gegenseitiges Überbieten stattfinden müssen. Wie lange wird dieses fortdauern?

Bis 150 fl. können alle zehn Kauflustigen mitbieten. Von da ab müssen die mindest tauschfähigen Bewerber einer nach dem anderen zurücktreten. Bei 150 fl. scheidet notgedrungen A_{10}, bei 170 fl. A_9, bei 180 fl. A_8, bei 200 fl. A_7 aus der Bewerbung aus. Mit den steigenden Preisgeboten wächst aber gleichzeitig auf der anderen Seite die Zahl jener Verkaufslustigen an, für die die Teilnahme am Tausch ökonomisch möglich wird. Von 150 fl. an kann B_3, von 170 fl. an B_4, von 200 fl. an B_5 ernsthaft auf den Verkauf reflektieren. So gleicht sich das anfänglich so starke Mißverhältnis zwischen der Zahl der begehrten und effektiv feilgebotenen Pferde immer mehr aus. Während bei einem Preissatze von 130 fl. zehn Pferde effektiv begehrt waren und nur zwei hätten ökonomischerweise

---

[1]) Je geschäftsgewohnter und vertrauter mit der Marktlage die Marktbesucher sind, desto kürzer verläuft das vorbereitende Sondieren mittelst zurückhaltender Preisgebote. Auf einem Markt mit „wohl ausgefahrenen Geleisen“ wird man sich extreme Preisgebote, die gar keine Aussicht auf Realisierung haben, ganz ersparen und schon die ersten Gebote wenigstens nahe an diejenige Zone setzen, innerhalb deren der Marktpreis sich schließlich feststellt. Das Extrem der Abkürzung stellen die „festen Preise“ dar, die die Verkäufer einseitig ansetzen. Diese verzichten damit auf jedes Sondieren und unternehmen es, mit einem Wurf die Zone ganz genau zu erraten, in die die Marktlage den Preis drängen wird. Sie müssen suchen, diese Zone genau zu erraten; denn setzen sie den Preis niedriger, so lassen sie sich Gewinn entgehen; setzen sie ihn aber höher, so versorgen sich die Käufer auf dem Markt bei anderen Konkurrenten, und jene bringen ihre Ware nicht an. — Freilich sind die „festen Preise“ weniger auf dem offenen Markte als in Kaufläden üblich, in denen die Verkäufe doch niemals unter dem vollen Druck der Konkurrenz stattfinden, und in denen daher ein Mißgriff in der Preisforderung nicht so riskant ist.

feilgeboten werden können, werden bei einem Preissatz von mehr als 200 fl. nur mehr sechs Pferde begehrt und schon fünf feilgeboten, so daß die Überzahl der Kaufbewerber bereits auf eins reduziert ist. Immerhin kann, solange die Kaufbewerber überhaupt in der Überzahl sind und dieses Verhältnis von den Marktparteien richtig durchblickt wird, die Sache noch nicht zum Abschluß kommen. Denn einerseits haben die Verkäufer noch immer die Möglichkeit und den Antrieb, die Überzahl der konkurrierenden Kaufbewerber zu einer weiteren Erhöhung der Preisgebote auszunutzen; und andererseits zwingt auch das kollidierende Interesse der Kaufbewerber die letzteren, sich untereinander weiter zu überbieten. Denn offenbar würde A_5 seinen Vorteil schlecht verteidigen, wenn er ruhig zusähe, wie seine fünf Mitbewerber ihm die fünf am billigsten ausgebotenen Pferde wegkaufen, worauf für ihn selbst gar keine Möglichkeit mehr bestünde zu einem Tausche, und also auch zu einem Tauschgewinn zu gelangen[1]). Gleichzeitig darf aber auch keiner seiner Mitbewerber es dulden, daß A_3 eines der fünf am stärksten ausgebotenen Pferde für sich ersteht. Denn geschieht dies, so würde derjenige, der zu Gunsten des A_6 zurückgetreten wäre, das von ihm selbst benötigte Pferd zwar überhaupt noch erstehen können, allein nur mehr aus einer der übrig gebliebenen minder günstigen Tauschgelegenheiten, die die zurückhaltendsten Verkäufer B_6, B_7 und B_8 darbieten, und nur mehr zu einem Preise, der wenigstens die subjektive Wertschätzung, die B_6 auf sein Pferd legt, also den Betrag von 215 fl. übersteigt. So treibt die Wahrnehmung des eigenen Vorteils sämtliche Kaufbewerber an, das gegenseitige Überbieten auch über das Niveau von 200 fl. hinaus fortzusetzen.

Eine wesentliche Veränderung der Situation tritt endlich ein, wenn die wachsenden Preisgebote die Grenze von 210 fl. erreicht haben. Jetzt scheidet auch A_6 notgedrungen aus der Nachfrage aus, und es bleiben den fünf Verkauflustigen nur mehr fünf Nachfragende gegenüber. Da diese alle gleichzeitig befriedigt werden können, so haben sie keinen Anlaß mehr, sich gegenseitig durch Überbieten zu verdrängen: im Gegenteil, sie haben gegenüber den Verkäufern das gemeinsame Interesse, zu möglichst niedrigen Preisen abzuschließen. Es nimmt also jetzt das Überbieten der Käufer, das bisher den Kaufabschluß verhindert hat, ein Ende, und es kann der Abschluß zu einem Preise von 210 fl. erfolgen.

Aber es muß noch nicht zu diesem Preise abgeschlossen werden. Es können nämlich möglicherweise die Verkäufer hartnäckig sein und in der Hoffnung auf noch höhere Preise auch ein Angebot von 210 fl. ausschlagen. Was wird in diesem Falle geschehen? — Zunächst werden

---

[1]) Sind die Pferde des B_1—B_5 verkauft, so bleibt als tauschfähigster Verkäufer B_6 übrig, der sein Pferd selbst auf 215 fl., also höher schätzt als A_6. Es ist daher, wie wir wissen, zwischen A_6 und ihm — und dasselbe gilt noch in höherem Grade für die noch weniger tauschfähigen Bewerber B_7 und B_8 — ein Tausch ökonomisch unmöglich.

die Kaufbewerber, um nicht ganz unverrichteter Dinge ohne allen Tauschgewinn nach Hause gehen zu müssen, noch weiter bieten. Allein die Grenze dafür ist ganz nahe. Würden nämlich die Preisforderungen der Verkäufer den Satz von 220 fl. übersteigen, so müßte auch A_5 auf den Kauf verzichten, und es ständen fünf Verkauflustigen nur mehr vier Kaufbewerber gegenüber. Es müßte also einer der ersteren durchfallen; und da niemand der Durchfallende wird sein wollen, so wird — aus ganz analogen Motiven, aus denen früher ein Überbieten der in der Überzahl befindlichen Kaufbewerber stattgefunden hat — nunmehr ein wechselweises Unterbieten der überzähligen Verkäufer stattfinden solange, bis auch für den fünften derselben ein Kaufbewerber gefunden ist, was der Fall ist unter der Grenze von 220 fl.[1]).

Ja in unserem konkreten Beispiele müßte die Preisgrenze noch tiefer stehen. Solange nämlich ein Preis von mehr als 215 fl. in Frage käme, würde noch ein sechster Verkaufsreflektant in der Person des B_6 erstehen, durch dessen Hinzutreten die Verkäufer gegenüber den fünf Kauflustigen in die Überzahl und damit in die Notwendigkeit versetzt wären, sich untereinander gegen die Ausschließung vom Tausche durch Unterbieten zu wehren. Es muß erst in diesem Wettkampf der Schwächste unterlegen sein — und dieses Schicksal wird den B_6 in dem Momente treffen, in welchem die Preisforderungen der Konkurrenten unter das Niveau von 215 fl. gesunken sind — damit die Gleichzahl der Konkurrenten beider Parteien und damit dasjenige Preisniveau gefunden werden kann, auf welchem allein der Preiskampf zur Ruhe kommen kann. So finden wir denn den Spielraum, in den in unserem Beispiel bei klug egoistischem Verhalten der Mitbewerber und bei richtiger Einsicht derselben in die Marktlage der Preis notwendig fallen muß, zwischen die Grenzen von 210 und 215 fl. eingeengt, als die einzigen Grenzen, innerhalb deren das dem Abschluß günstige Verhältnis zutrifft, daß alle, die noch in der Lage sind mitzureden, dabei ihren Vorteil finden, während alle, die ihren Vorteil nicht finden — die ausgeschlossenen Bewerber — keine Macht haben, die Geschäfte der Anderen zu stören[2]).

---

[1]) Es versteht sich von selbst, daß das allmähliche Höherbieten der Kauflustigen und das allmähliche Niedrigerbieten der Verkäufer keineswegs in zwei gesonderten aufeinander folgenden Stadien stattzufinden braucht; gewöhnlich wird es sich vielmehr gleichzeitig vollziehen.

[2]) Es liegt in der Natur der Sache, daß das an unserem abstrakten Schema entwickelte Ergebnis in der Praxis desto genauer erfüllt werden wird, je offener die Gesamtlage des Marktes von allen Beteiligten überblickt werden kann, also je einheitlicher und mit je größerer Publizität die Unterhandlungen geführt werden. Werden dagegen, wie gewöhnlich, die Verhandlungen in zwar kommunizierenden, aber doch von einander räumlich oder zeitlich etwas abstehenden Gruppen geführt, so werden natürlich in der einzelnen Gruppe die Konkurrenzverhältnisse des Gesamtmarktes nicht ganz vollwirksam, was zur Folge hat, daß die in den einzelnen Gruppen sich bildenden Preise

Suchen wir aus diesen langen Auseinandersetzungen die Frucht für unsere Preistheorie zu ziehen. Wir gewinnen aus ihnen allgemein giltige Antworten auf vier Fragen. Zwei Sätze betreffen die Personen der Tauschenden, zwei andere den Preis, zu dem getauscht wird.

Erste Frage: Welche von den Tauschbewerbern gelangen wirklich zum Tausch? — Darüber gibt unser Beispiel ganz präzisen Aufschluß: von beiden Seiten die tauschfähigsten Bewerber; nämlich jene Kauflustigen, die die Ware am höchsten (A_1—A_6), und jene Verkauflustigen, die sie am niedrigsten schätzen (B_1—B_5).

Zweite Frage: Wie viele Bewerber kommen von jeder Seite zum Tausch? — Die Beantwortung dieser Frage ist insoferne wichtig, als von ihr, wie sich bald zeigen wird, die Bestimmtheit der aufzustellenden Preisgesetze abhängt. — Sehen wir zunächst unser Beispiel an. Es tauschen fünf Paare. Sehen wir genauer zu, so finden wir, daß es dieselben Paare sind, innerhalb deren, einzeln betrachtet, die ökonomischen Bedingungen des Tausches gegeben sind, d. h. innerhalb deren jeder Kontrahent das zu Empfangende höher schätzt als das dafür Hinzugebende. Ausgeschlossen vom Tausche bleiben dagegen alle Paare, innerhalb deren das nicht mehr der Fall ist. Sowohl durch Häufung konkreter Beispiele, als auch durch Betrachtung des Vorgangs, der zu jenem Resultat führte, können wir uns leicht überzeugen, daß dasselbe kein bloßer Zufall, sondern eine auf innerer Notwendigkeit beruhende Regel ist[1]). Ebenso werden wir uns aber auch überzeugen, daß man nur so viele Paare zählen darf, als sich ergeben, wenn man bei der Paarung nach der Rangordnung der Tauschfähigkeit vorgeht, also die beiden tauschfähigsten Mitbewerber in's erste Paar, die nächstfähigsten in's zweite Paar stellt usf.[2]). Wir können daher das allgemeine Gesetz folgendermaßen formulieren: Es kommen von jeder Seite so viele Bewerber zum Tausch, als es, wenn man die Bewerber nach der absteigenden Rangordnung ihrer Tauschfähigkeit paart,

---

sich häufig dem in unserem Schema dargestellten idealen Marktpreise nur mehr oder weniger annähern, ohne genau mit ihm zusammenfallen zu müssen.

[1]) Wenn A_6 neben seinen stärkeren Konkurrenten A_1 bis A_5 auch noch zum Tausche hätte kommen sollen, so hätte das erfordert, daß auch noch ein sechster Verkäufer sich gefunden hätte, der bereit gewesen wäre, ein Pferd zu einem für A_6 ökonomisch möglichen Preis, also zu weniger als 210 fl. auszubieten. A_6 blieb ausgeschlossen, weil es keinen solchen B_6, und B_6 wieder, weil es keinen A_6 gab, der bereit gewesen wäre, einen für den B_6 noch ökonomisch möglichen Preis über215 fl. zu zahlen. Würden wir die Ziffern des Beispieles so variieren, daß auch A_6 ein Pferd noch höher schätzt als B_6, z. B. = 216 fl., so zeigt sich leicht, daß dann das Überbieten seinen Haltepunkt zwischen 215 und 216 fl. finden, und am Tausch auch noch A_6 und B_6 als letztes Paar teilnehmen müssen.

[2]) Würde man die Tauschreflektanten in der Art paaren, wie das nebenstehende Schema es ausweist, so erhielte man allerdings nicht weniger als acht Paare, innerhalb deren jedesmal der Kaufbewerber die Ware höher schätzt als der Verkaufsbewerber.

Paare gibt, innerhalb deren der Kauflustige die Ware einer größeren Summe des Preisgutes gleich schätzt als der Verkäufer.

Die dritte und vierte Frage betrifft unmittelbar den Preis.

Zunächst ist drittens festzustellen, daß sämtliche unter dem Einfluß der Konkurrenz gleichzeitig zustande kommenden Tauschakte zu annähernd übereinstimmenden Preisen abgeschlossen werden. In unserem Beispiel tauschen alle fünf Paare zu einem Preis, der zwischen 210 und 215 fl. steht.

Die wichtigste Frage ist die vierte: Wie hoch stellt sich eben dieser übereinstimmende „Marktpreis“? Er durfte auf keinen Fall höher sein, als die Wertschätzung des A_5 und auf keinen Fall niedriger als die des B_5: sonst hätte im ersten Fall der fünfte Käufer, im zweiten Fall der fünfte Verkäufer zur Herstellung des Gleichgewichts gefehlt. Aber der Preis durfte auch auf keinen Fall höher sein als die Wertschätzung des B_6, und auf keinen Fall niedriger als die des A_6: sonst wäre im ersten Fall den fünf Kaufbewerbern ein sechster Anbietender, im zweiten Fall den fünf Anbietenden ein sechster Bewerber entgegengetreten, das Gleichgewicht wäre ebenfalls gestört und die Fortsetzung des Über- und Unterbietens unausweichlich gewesen, solange, bis der Preis in die oben bezeichneten Schranken gedrängt worden wäre.

Fassen wir dieses Ergebnis in allgemeine Worte: Bei beiderseitigem Wettbewerb stellt sich der Marktpreis innerhalb eines Spielraumes fest, der nach oben begrenzt wird durch die Wertschätzungen des letzten noch zum Tausch kommenden Käufers und des tauschfähigsten ausgeschlossenen Verkaufsbewerbers, nach unten durch die Wertschätzungen des mindest tauschfähigen noch zum Tausche gelangenden Verkäufers und des tauschfähigsten vom Tausch ausgeschlossenen Kaufbewerbers. Die doppelte Begrenzung ist so zu verstehen, daß

A_{10}	150 fl.	B_1	100 fl.	Allein es ist klar, daß bei klug egoistischem Verhalten aller Beteiligten nicht in dieser Paarung getauscht werden kann. Sollte z. B. B_1 mit A_{10} tauschen, so müßte er sich jedenfalls mit einem unter der subjektiven Wertschätzung des A_{10}, also unter 150 fl. zurückbleibenden Kaufpreis begnügen, was er gewiß nicht tun wird, da er von jedem der anderen Kaufbewerber einen höheren Preis erlangen kann. Ebenso müßte A_2, wenn er mit B_8 tauschen soll, diesem einen den Betrag von 260 fl. übersteigenden Preis bewilligen, was zu tun er ebensowenig geneigt, als unter den obwaltenden Marktverhältnissen bemüßigt sein wird. Indem sich aber die Tauschlustigen von denjenigen abwenden, die ihnen nur ungünstige Tauschgelegenheiten eröffnen, ergibt sich von selbst die Ausschließung jener und die Restriktion der zum Tausche gelangenden Paare auf die im Texte bezeichnete Zahl.
A_9	170 „	B_2	110 „	
A_8	180 „	B_3	150 „	
A_7	200 „	B_4	170 „	
A_6	210 „	B_5	200 „	
A_5	220 „	B_6	215 „	
A_3	260 „	B_7	250 „	
A_2	280 „	B_8	260 „	
A_4	240 „			
A_1	300 „			

jeweils die engere Schranke bindet [1]). — Ersetzen wir endlich in der obigen Formel die umständliche Beschreibung der als maßgebend erklärten vier Personen durch den kurzen und bezeichnenden Namen der „Grenzpaare", so erhalten wir folgende einfachste Formel des Preisgesetzes: **Die Höhe des Marktpreises wird begrenzt und bestimmt durch die Höhe der subjektiven Wertschätzungen der beiden Grenzpaare.**

Dieses Ergebnis fordert zu einer Reihe von Reflexionen heraus, die für die Gesamtauffassung bedeutsam werden, unter der wir den Preisbildungsprozeß zu betrachten haben [2]).

Vor allem springt die Analogie in die Augen, die die Preisbildung mit der Bildung des subjektiven Wertes aufweist. Sowie der subjektive Wert eines Gutes unbekümmert um die wichtigeren Verwendungen, die einzelne Exemplare des Gütervorrats finden mögen, sich als „Grenzwert" nach dem letzten, eben an der Grenze des wirtschaftlich Gestatteten stehenden Nutzen richtete, ebenso ist jeder Marktpreis ein „Grenzpreis", eingegrenzt durch die wirtschaftlichen Verhältnisse derjenigen Bewerberpaare, die gerade am Rande des „Tauschen-Könnens" stehen. Dabei

---

[1]) In unserem Beispiel entscheidet die Wertschätzung der ausgeschlossenen Kontrahenten A_6 und B_6. Wäre indes die Wertschätzung des A_6 statt 210 nur 190 fl., und die des B_6 statt 215 230 fl., dann käme die Begrenzung durch die Wertschätzung des letzten zum Tausch gelangenden Paares zur Geltung: der Preis würde sich zwischen 200 und 220 fl. stellen müssen.

[2]) Einige Bemerkungen von geringerer Tragweite mögen in dieser Note ihre Stelle finden. Man sieht leicht, daß die Wirkung der beiderseitigen Konkurrenz dahin geht, den Spielraum, innerhalb dessen die einzelnen Kontrahentenpaare im Fall des isolierten Tausches hätten abschließen können, von beiden Seiten zugleich und zwar sehr empfindlich einzuengen. A_1 und B_1 z. B. hätten im Fall des isolierten Tausches innerhalb des weiten Spielraumes von 100—300 fl. tauschen können. Nunmehr werden sie, und mit ihnen alle anderen Kontrahentenpaare, auf jenen engsten Spielraum eingeschnürt, den die nahe zusammengerückten Wertschätzungen der Grenzpaare übrig lassen. — Ferner wird jetzt ersichtlich, warum wir oben die Frage, wie viele Bewerberpaare wirklich zum Tausch kommen, ausdrücklich entscheiden mußten. Denn wäre ihre Zahl eine unbestimmte oder zufällige, so wären auch die Personen, die die Grenzpaare bilden, unbestimmt, und unser ganzes Preisgesetz, das seine Formel für die Preishöhe aus den wirtschaftlichen Verhältnissen jener Personen ableitet, hinge in der Luft. Kritiker, die dies auch gegenüber der kompletten, von mir gegebenen Darstellung behaupten, wie es z. B. einst Zuckerkandl (Zur Theorie des Preises, 1889, S. 368ff.) tat und neuestens Bortkiewicz, die von Zuckerkandl inzwischen fallen gelassene Kritik aufnehmend, wieder tat (Schmollers Jahrbuch, Bd. 35, S. 432, in seiner Besprechung über Davenports „Value and distribution"), übersehen wohl, daß durch die Ausführungen auf S. 277ff. meines Textes die Formel von den Wertschätzungen der Grenzpaare eine völlig eindeutige Bestimmtheit erlangt. Jener Teil meiner Ausführungen scheint mir genau das zu leisten, was Zuckerkandl mit Recht als eine Aufgabe der Preistheorie postuliert: daß sie nämlich die natürliche Lage der Grenze angeben müsse, „welche die Tauschlustigen einteilt in solche, die zum Ziele kommen, und in solche, die ausgeschlossen werden."

ist leicht zu sehen, daß die Analogie kein Spiel des Zufalls, sondern die Folge der Wiederkehr verwandter innerer Gründe ist. Dort, bei der subjektiven Wertschätzung, forderte das Motiv des wirtschaftlichen Vorteils, daß mit dem vorhandenen Gütervorrat die wichtigsten Bedürfnisse, von oben nach unten gereiht, befriedigt werden, und ein gewisses den „Grenznutzen“ bezeichnendes als letztes. Hier, bei der Preisbildung, erfordert das Motiv des wirtschaftlichen Vorteils der Beteiligten, daß die tauschfähigsten Kontrahentenpaare, von oben nach unten gereiht, zum Tausche gelangen, und wieder ein gewisses „Grenzpaar“ als letztes. Dort war die Herbeiführung aller den Grenznutzen an Wichtigkeit übertreffenden Befriedigungen auch ohne das in der Schätzung begriffene Güterexemplar gesichert, und von letzterem gerade nur der letzte, der Grenznutzen, abhängig. Hier würden alle das Grenzpaar an Tauschfähigkeit übertreffenden Kontrahentenpaare auch zu höheren oder niedrigeren Preisen noch zum Tausche gelangen können, und gerade nur das Schicksal des letzten, des Grenzpaares, ist wieder davon abhängig, daß der Preis gerade eine bestimmte, weder größere noch geringere Höhe erreicht. Und wie endlich dort die Wichtigkeit des abhängigen letzten Bedürfnisses, vermöge des Abhängigkeitsverhältnisses, dem Gute seinen Wert zuteilte, so diktieren hier die wirtschaftlichen Umstände des abhängigen letzten Kontrahentenpaares — wieder vermöge des bestehenden Abhängigkeitsverhältnisses — der Ware ihren Preis.

Die Beziehungen zwischen Preis und subjektivem Wert erschöpfen sich aber nicht in dieser Analogie. Von größerer Tragweite noch ist, daß der Preis von Anfang bis zu Ende das Produkt von subjektiven Wertschätzungen ist. Denken wir zurück: Das Verhältnis der subjektiven Wertschätzung von Ware und Preisgut ist es, das darüber entscheidet, wer überhaupt daran denken kann, sich um den Austausch beider in Bewerbung zu setzen, wer überhaupt „tauschfähig“ ist; dasselbe Verhältnis entscheidet über den Grad der Tauschfähigkeit jedes Bewerbers. Es bezeichnet für jeden von ihnen mit unerbittlicher Schärfe den Punkt, bis zu welchem sein Vorteil ihn mitzubieten heißt, und ebenso die Schranke, an der er als überwundener, ausgeschlossener Bewerber zurückzuweichen gezwungen ist. Es entscheidet in weiterer Folge, wer in der Reihe der „tauschfähigsten“ Bewerber wirklich zum Austausch gelangt; es entscheidet, wem die Rolle des Grenzpaares zufällt, und es entscheidet damit endlich auch über die Höhe des Preises, zu welchem der Umsatz auf dem Markte sich vollzieht. So findet sich in der Tat im ganzen Verlauf des Preisbildungsprozesses — soweit er sich auf Grund rein egoistischer Motive vollzieht — nicht eine einzige Phase, nicht ein einziger Zug, der nicht ganz und voll auf den Stand subjektiver Wertschätzungen als auf seine Ursache sich zurückführen ließe. Und das ist im Grunde ganz natürlich. Denn da, wie wir wissen, die subjektiven Wertschätzungen anzeigen.

ob überhaupt etwas, ob wenig oder viel, und wie viel für unsere wirtschaftliche Wohlfahrt von einem Gute abhängt, so sind sie überall dort, wo wir lediglich um unserer Wohlfahrt willen Güter erwerben oder entlassen, der natürliche, ja sogar einzig mögliche Kompaß unserer Handlungen. Wir können demnach mit vollem Recht den Preis bezeichnen als die Resultante der auf dem Markte sich begegnenden subjektiven Wertschätzungen von Ware und Preisgut[1]).

Allerdings als eine Resultante eigentümlicher Art. Die Preishöhe resultiert nicht einfach aus der Summe oder dem Durchschnitt aller zu Tage tretenden Wertschätzungen; sondern die letzteren nehmen an der Bildung der Preisresultante einen recht verschiedenartigen Anteil. Ein Teil von ihnen wirkt gar nicht mit: das sind die Wertschätzungen der ausgeschlossenen Bewerber mit Ausnahme des obersten tauschfähigsten Paares derselben. Alle diese könnten ebenso gut ganz fehlen als in der zehnfachen Zahl auf dem Markte vertreten sein, ohne daß dadurch das Resultat im mindesten verschoben würde. Ob in unserem Beispiel die ausgeschlossenen Kaufbewerber A_7—A_{10} anwesend sind oder nicht, ob die Kategorie der „Ausgeschlossenen“ durch sie allein oder vielleicht noch durch hundert andere Bewerber vertreten wird, die für ein Pferd nicht mehr als höchstens 200 fl. zu bieten in der Lage sind, immer wird, wie man sich leicht überzeugen kann, in gleicher Weise die Preisresultante zwischen den Grenzen von 210 und 215 fl. laufen. Die ausgeschlossenen Bewerber können das Marktgedränge vermehren, aber ein Faktor der für die Preisbildung maßgebenden Marktlage sind sie nicht[2]).

Eine sehr eigentümliche Rolle spielt eine zweite Gruppe, bestehend aus den Wertschätzungen aller wirklich zum Tausch kommenden Kontrahentenpaare mit Ausnahme des letzten. Ihre Wirksamkeit besteht nämlich lediglich darin, daß sie sich gegenseitig binden und neutralisieren. Nehmen wir wieder unser typisches Beispiel vor. Wenn wir untersuchen,

---

[1]) Sax, der im Großen und Ganzen in der Wert- und Preistheorie auf derselben, durch Menger geschaffenen Grundlage steht, charakterisiert den Marktpreis wiederholt und mit Nachdruck als einen „Durchschnitt der individuellen Werte“ („Theoretische Grundlegung der Staatswirtschaft“ S. 276f. und öfters). Diese Bezeichnung ist, wenn sie ohne Kommentar gegeben wird, in hohem Grade unglücklich, ja geradezu irreführend. Wie nämlich aus dem oben im Texte folgenden (und noch genauer aus den in meinen „Grundzügen“ S. 522ff. gegebenen) Darlegungen hervorgeht, ist es im Gegenteile für die Preisresultante charakteristisch, daß sie kein „Durchschnitt“ im gewöhnlichen Sinne dieses Wortes ist.

[2]) Wenigstens unter der in unserer Erörterung ausdrücklich gemachten Voraussetzung, daß die auf dem Markt erscheinenden Bewerber eine richtige Einsicht in die Marktlage haben. Lassen wir diese Voraussetzung weg, so könnte allerdings das Erscheinen von mehr als 100 Nachfragenden die irrige Meinung hervorrufen, daß unter ihnen auch zahlreiche Personen von höherer Tauschfähigkeit sich befinden, und das könnte die wenigen vorhandenen tauschfähigen Bewerber zu voreiligen höheren Preisgeboten verführen.

was hier z. B. die Anwesenheit des A_1 zur Preisbildung beiträgt, so finden wir, daß durch ihn ein Glied der Gegenpartei, z. B. B_1, mit dem Erfolg gebunden wird, daß jetzt die Preisbildung geradeso verläuft, als ob weder A_1 noch B_1 auf dem Markte wäre. Ebenso kann man sich leicht davon überzeugen, daß die Wirksamkeit des A_2, A_3 und A_4 lediglich darin besteht, die Wirksamkeit der Gegner B_2, B_3 und B_4 aufzuheben: unter ihrer Anwesenheit läuft die Preisresultante zwischen 210 und 215 fl., und wenn sie alle zusammen nicht da wären, würden A_5 und B_5 eben auch zwischen 210 und 215 fl. miteinander tauschen. Dabei verdient besonders hervorgehoben zu werden, daß für diesen Erfolg der Grad der subjektiven Wertschätzungen, die in diese Gruppe fallen, ganz gleichgiltig ist. A_1 z. B., dessen Schätzungsziffer in unserem Schema 300 fl. beträgt, würde den B_1 nicht weniger vollständig neutralisieren, wenn seine Wertschätzung sich auch nur auf 250 oder 220 fl. beliefe; umgekehrt würde aber auch, wenn sie sich auf 2000 oder 20 000 fl. erhöbe, von dieser enormen Höhe absolut nichts der Preisresultante zu Gute kommen, sondern jene in der Neutralisierung des B_1 jedenfalls vollständig absorbiert.

Wenn indes den Wertschätzungen dieser Gruppe auch jeder direkte Einfluß auf die Bildung der Preisresultante genommen ist, so kann man doch durchaus nicht behaupten, daß dieselben ganz wirkungslos sind. Indem nämlich die in diese Gruppe fallenden Wertschätzungen einer Partei — in unserem Schema die Wertschätzungen des A_1 bis A_4 — die Wertschätzungen einer gleichen Zahl von Gegnern — des B_1 bis B_4 — neutralisieren, bewirken sie ein Doppeltes. Erstens hindern sie, daß statt des B_5 ein stärkerer Verkaufsbewerber in das unmittelbar preisbildende Grenzpaar gelangt; und zweitens hindern sie, daß die stärksten Verkaufsbewerber, selbst nicht mehr gebunden, nunmehr ihrerseits die nächststärksten Kaufbewerber neutralisieren und so bewirken, daß statt des A_5 ein noch schwächeres Glied der Kaufpartei in das maßgebende Grenzpaar gelangt [1]). Wir können daher die Rolle aller derjenigen Tausch-

[1]) Lassen wir, um dies zu demonstrieren, den A_1 bis A_4 aus unserem Beispiel weg, so ist die Stellung der Parteien die folgende:

A_5	220	B_1	100
A_6	210	B_2	110
A_7	200	B_3	150
A_8	180	B_4	170
A_9	170	B_5	200
A_{10}	150	B_6	215
		B_7	250
		B_8	260

Wie man sieht, ist jetzt das letzte Paar, innerhalb dessen die ökonomischen Bedingungen des Tausches vorhanden sind, A_8 und B_4. Die Kaufbewerber sind also jetzt im entscheidenden Grenzpaar durch einen schwächeren, die Verkaufbewerber durch einen stärkeren Repräsentanten vertreten als zuvor. Demgemäß rückt denn auch die

paare, die das letzte an Tauschfähigkeit übertreffen, am präzisesten mit folgenden Worten kennzeichnen: Sie tragen durch ihre Wertschätzungen zur Bildung der Preisresultante direkt nichts, indirekt dagegen insofern bei, als sie, sich gegenseitig neutralisierend, einem bestimmten anderen Paare die Rolle des Grenzpaares freihalten.

Der eigentliche Ausschlag der Preisbildung endlich liegt ausschließlich bei einer dritten, und zwar ganz kleinen Gruppe, bei den Wertschätzungen der beiden Grenzpaare. Sie und sie allein bilden, nachdem alle schwächeren Tauschbewerber von Haus aus ohne Einfluß sind und alle stärkeren sich gegenseitig neutralisieren, die unmittelbar wirksamen Komponenten, als deren Resultante die Höhe des Marktpreises hervorgeht. — Daß so wenige und noch dazu so wenig hervorstechende Personen über das Schicksal des ganzen Marktes sollen entscheiden können, mag auf den ersten Blick gewiß befremdlich erscheinen. Aber bei genauerer Betrachtung wird man es ganz natürlich finden. Denn wenn alle zu einem Marktpreise tauschen sollen, dann muß dieser Preis auch so gegriffen werden, daß er allen Tauschenden konvenieren kann; und da natürlich jeder Preis, der den mindest tauschfähigen Kontrahenten konveniert, in desto höherem Grade auch allen Tauschfähigeren konveniert, aber nicht umgekehrt, so geben ganz naturgemäß die Verhältnisse des letzten Paares, dem der Preis noch konvenieren muß, beziehungsweise des ersten, dem er nicht mehr konvenieren darf, die Richtschnur für die Preishöhe an[1]).

Hieraus leitet sich eine bemerkenswerte Folgerung ab. Es braucht nämlich keineswegs jede Verschiebung im gegenseitigen Verhältnis der

---

Preisschranke, die früher zwischen 210 und 215 fl. gestanden hatte, zwischen 170 und 180 fl. herab.

[1]) Kennern unserer Literatur wird eine interessante Beziehung nicht entgehen, in der die vorgetragene Theorie zu gewissen Lehrsätzen steht, die in unserer Literatur längst das volle Bürgerrecht erworben haben. Wenn v. Thünen — und nach ihm fast die gesamtevolkswirtschaftliche Doktrin — lehrte, daß die Höhe des Kapitalzinses durch die Produktivität des „letzten angelegten Kapitalteilchens", die Höhe des Arbeitslohnes durch den Ertrag des „letzten in der Unternehmung angestellten Arbeiters" bestimmt werde, oder, wenn noch viel früher die Frage, welcher unter mehreren Kostensätzen den Marktpreis regiere, zu Gunsten der „höchsten zur Versorgung des Marktes noch notwendigen Produktionskosten", also zu Gunsten der „letzten Verkäufer" entschieden wurde, so erkennen wir hierin unschwer auf den speziellen Fall zugepaßte Einkleidungen eben desselben Prinzips, auf das wir die Lehre vom Grenznutzen und die Theorie der Preisbildung gebaut haben. Nur war man sich damals der universellen Bedeutung jener eigentümlichen Gedankenreihen noch nicht bewußt. Man meinte lediglich ein paar Spezialregeln von beschränkter Tragweite aufzustellen, während man in Wahrheit das dominierende „Leitmotiv" angeschlagen hatte, das für die gesamte Mechanik wirtschaftlicher Interessenverfolgung typisch ist und darum auch die gesamte Wert- und Preisbildung durchzieht.

beiden Tauschparteien — in dem, was man sonst gerne „das Verhältnis von Angebot und Nachfrage" nennt — mit Notwendigkeit auch eine Verschiebung des Marktpreises nach sich zu ziehen. Im Gegenteil bleiben alle jene Veränderungen ohne Einfluß, durch welche die Lage der allein maßgebenden Grenzpaare unberührt bleibt. In's einzelne ausgeführt: irrelevant ist jeder Zuwachs oder Abfall an der Zahl der ausgeschlossenen Bewerber; irrelevant ist ferner jede Zunahme und Abnahme an der Intensität der Wertschätzung derselben Personen, soferne dieselbe nur nicht so bedeutend ist, daß jene dadurch aufhören, „ausgeschlossene" Bewerber zu sein. Irrelevant ist endlich jede — auch einseitige — Zunahme oder Abnahme der Intensität der Wertschätzung bei den zum Tausche wirklich gelangenden Bewerbern — das Grenzpaar ausgenommen, — sofern sie dadurch nur nicht aus dem Kreise der effektiven Käufer und Verkäufer ganz ausgeschlossen werden [1]). Von wirklichem Belang ist dagegen einerseits eine Änderung in der Wertschätzung jener Personen, die die Grenzpaare zusammensetzen, andererseits eine einseitige Änderung in der Zahl der dieselben an Tauschfähigkeit übertreffenden Personen, indem hiedurch das Gleichgewicht gestört, die Verdrängung eines oder mehrerer Konkurrenten notwendig gemacht, und dadurch andere Elemente in die unmittelbar preisbildenden Grenzpaare gebracht würden.

Es liegt die Frage nahe, in welchem Verhältnis das Preisgesetz, das wir für den Fall des beiderseitigen Wettbewerbes entwickelten, zu jenen drei anderen Gesetzesformeln steht, die für die einfacheren Fälle des isolierten Tausches und des einseitigen Wettbewerbes gelten. Haben wir es in ihnen mit ebenso vielen selbständigen Gesetzen zu tun, so daß die Preiserscheinungen von nicht weniger als vier verschiedenen Gesetzen regiert würden? — Das ist nicht der Fall. Sondern die letzte Formel nimmt alle früheren in sich auf. Sie ist der vollständigste Ausdruck einer Gesetzmäßigkeit, die den früheren Fällen gleichfalls zugrunde liegt, nur daß sie dort, dem vereinfachten, gewissermaßen verkümmerten Tatbestande entsprechend, in einer etwas verkümmerten Form auftritt. Insofern nämlich in den einfacheren Fällen einzelne von jenen Organen, die die vollständige Formel als preisbildend bezeichnet, gänzlich fehlen, verringert sich natürlich auch die Zahl der Schranken, innerhalb welche der Preis gebannt wird. Alle diejenigen preisbildenden Organe aber, die dort überhaupt vorhanden sind, üben ihren Einfluß genau im Sinn der Hauptformel aus [2]).

[1]) Es ist z. B. für den Preis ganz gleichgiltig, ob unter 100 Käufern einer Marktware, die um 10 fl. feil ist, fünf oder zehn Leute sich befinden, die bereit wären, sie äußersten Falles auch noch um 100 oder 1000 fl. zu kaufen, oder ob dieselben Leute höchstens bis 20 fl. zu bieten bereit wären. Ihre Bereitschaft wird ja in keinem Fall auf die Probe gestellt.

[2]) Um dies für einen der drei Fälle durchzuführen, so trifft im Fall des einseitigen

Blicken wir zurück. Von allen Ergebnissen, die wir in diesem Abschnitt gewonnen, ist weitaus das schwerwiegendste, daß wir sämtliche bei der egoistischen Preisbildung wirksamen Einflüsse aufgelöst haben in subjektive Wertschätzungen und ihre vernunftgemäße Würdigung. Und ich glaube in der Tat, daß es weder eine einfachere, noch eine natürlichere, noch endlich eine fruchtbarere Vorstellungsweise von Tausch und Preis gibt, als wenn man die Preisbildung im Lichte einer Resultantenbildung aus den in der Gesellschaft vorhandenen subjektiven Wertschätzungen betrachtet. Es ist dies kein Gleichnis, es ist lebendige Wirklichkeit. Es sind vor allem in der Preisbildung echte Kräfte in Aktion, natürlich nicht physische, sondern psychische. Die Kräfte sind die Begehrungen, welche die Kauflustigen auf die Ware, die Verkauflustigen auf das für die Ware zu lösende Geld richten. Die Stärke dieser Kraft bemißt sich naturgemäß nach der Größe des Nutzens, den man sich vom gewünschten Gute für seine Wohlfahrt verspricht, also nach der (absoluten) Größe des subjektiven Wertes, den man ihm beimißt. Der Markt ist nun die Stätte, an der jene gegenseitigen Attraktionen zu den Gütern eines anderen zur legalen Wirksamkeit gelangen können. Aber jene Kräfte können nicht mit voller Stärke in Aktion treten, sondern jede hat eine Hemmung bei sich. Sie besteht im Verlangen, den Besitz der eigenen Güter festzuhalten. Man kann das fremde Tauschgut nicht erlangen, ohne ein eigenes dafür herzugeben. Je schwerer man sich zu letzterem entschließt, desto stärker wird das Streben nach dem ersteren gehemmt. Die Stärke der Hemmung bemißt sich natürlich wieder nach der Größe der Bedeutung, die das aufzugebende Gut für die eigene Wohlfahrt besitzt, also nach der Größe seines subjektiven Wertes. — Alles weitere ist dann einfach. Bei den mindest tauschfähigen Bewerbern ist die Hemmung stärker als die Kraft, darum kann die letztere, vollständig gehemmt, nach außen keinerlei Wirksamkeit ausüben: sie kommen weder zum Tausch, noch können sie auf die Bedingungen, zu denen die anderen tauschen, irgend einen Einfluß üben. Bei den tauschfähigeren Bewerbern ist das Begehren nach dem fremden Gut stärker als das Festhalten am eigenen, die Kraft größer als die Hemmung: es erübrigt also ein Überschuß an Kraft, der bei ihnen zum wirklichen Umschlag der Güter führt. Eben dieser Überschuß, der bei den tauschfähigsten Bewerbern am größten ist, wäre nun an sich auch imstande, nach Maßgabe seiner Größe auf die Preisbildung zu wirken.

Wettbewerbes der Käufer hier das einzige mit dem „letzten“ zum Tausch gelangenden Paar, also mit dem oberen Grenzpaar zusammen. Vom unteren Grenzpaar existiert nur eine Hälfte, der ausgeschlossene Kaufbewerber. Demgemäß bleiben, da der Einfluß des nicht existierenden ausgeschlossenen Verkaufbewerbers natürlich wegfällt, drei Schranken, zwischen die der Preis fallen muß: der Wert der Ware für den effektiven Käufer, für den Käufer und für den tauschfähigsten der ausgeschlossenen Kaufbewerber — genau so, wie wir es oben demonstriert haben.

Aber da das wohlverstandene Interesse der stärkeren Bewerber durchaus nicht dahin geht, so viel zu bieten, als sie äußersten Falles können, sondern nur knapp so viel als sie müssen, um durch Verdrängung überzähliger Konkurrenten sich selbst noch einen Platz in der Reihe der effektiven Tauschkontrahenten zu sichern, so setzen sie geflissentlich ihre stärkere Tauschkraft nicht voll in Aktion, sondern begnügen sich so viel zu tun, als der letzte von ihnen tun kann und muß, um vor seinem Nachmanne eben noch den Vorrang zu behaupten. Und so fügt es sich ganz natürlicherweise, daß die Richtschnur für die Preisbildung abgenommen wird von den Verhältnissen des letzten der Verdränger und des ersten der Verdrängten, oder, wie wir es oben ausdrückten, von den subjektiven Wertschätzungen der Grenzpaare.

* * *

Ich habe die vorstehenden preisgesetzlichen Darlegungen absichtlich an einem Schema von ausgesuchter, äußerster Einfachheit entwickelt; an einem Markt, der beiderseits nur von wenigen Personen beschickt ist, deren jede nur ein einziges Exemplar der Marktware begehrt und feil hält, wobei ich diese Marktware überdies durch ein verhältnismäßig großes und unteilbares Objekt, wie die Pferde es sind, repräsentieren ließ. Ich gewann dadurch, wie ich glaube, den Vorteil eines leichten, durch verwickelte Details nicht gehinderten Überblicks über das, was an den Vorgängen das Wesentliche und Typische ist. Einmal über das Wesentliche orientiert, kann es uns dann nicht mehr schwer werden, uns schrittweise weiterhin zum Verständnis zu bringen, wie eine reichere Ausgestaltung des Sachverhaltes auf das Ergebnis zu wirken, ob und was sie zum Skelettbau des Wesentlichen, ihn mit reicheren Details überkleidend, etwa noch hinzuzufügen vermag: denn daß sie den Skelettbau selbst abzuändern vermöchte, wird man von vornherein nicht erwarten können.

Machen wir, alles andere zunächst noch als ungeändert voraussetzend, aus dem kleinen Markt einen großen. Statt acht oder zehn Köpfe zähle jede Marktpartei deren achthundert oder tausend. An der Art des Mechanismus, durch welchen die stärkeren vor den schwächeren Konkurrenten ausgelesen und schließlich die zum Geschäftsabschluß nötige Gleichzahl der beiderseits zum Marktpreis abschlußbereiten Bewerber herausgesiebt wird, wird die größere Zahl nichts ändern können. Wohl aber besteht die höchste Wahrscheinlichkeit dafür, daß ein gewisses Detail sich in bestimmter Richtung ausbilden wird. Wenn nämlich in den Zwischenraum zwischen der höchsten und der niedrigsten Wertschätzung, die auf Seite einer Marktpartei zu verzeichnen ist, nicht sechs oder acht, sondern 798 oder 998 mittlere Wertschätzungen hineinfallen, so ist es überaus wahrscheinlich, daß diese Wertschätzungen sich untereinander viel näher

rücken werden. Eine konkurrierende Wertschätzung wird von der benachbarten, nächst niedrigeren oder nächst höheren nicht mehr, wie im schwach besetzten Markte unseres Beispieles, um sprunghafte Distanzen von zehn bis zwanzig oder selbst vierzig Gulden abstehen, sondern die Distanzen werden durchschnittlich auf einzelne Einheiten, oder auch auf bloße Bruchteile der Geldeinheit sich vermindern. Das aber wird zur Folge haben, daß auch der von den Wertschätzungen der beiden Grenzpaare eingegrenzte Raum viel enger wird: die Zone, in welche der beiderseitige Wettbewerb die Preisbildung drängt, und innerhalb welcher der Markt sein momentanes Gleichgewicht finden konnte, verschmälert sich zu einem Punkt.

In unserem einfachen Schema hatten wir ferner vorausgesetzt, daß jeder Marktbesucher ein einziges Stück der Ware zu erwerben oder zu verkaufen wünscht. In der Wirklichkeit pflegt der Sachverhalt auch nach dieser Richtung verwickelter zu sein. Eine und dieselbe Person kann mehrere oder auch viele Stücke derselben Ware zu erwerben oder abzusetzen wünschen. Aber sie wird dann in der Regel nicht alle mit der gleichen Dringlichkeit zu erwerben oder abzusetzen wünschen, und dem entsprechend wird derselbe Kaufbewerber — über die Verkauflustigen werde ich später noch eine besondere Bemerkung zu machen haben — für verschiedene Teile seines Kaufbegehrs in der Regel mit verschiedenen Schätzungsziffern in die Preisbildung eingreifen. Gesetzt z. B., unser A_1 wünsche nicht nur ein einziges Pferd, sondern fünf Pferde zu kaufen, wobei er ein erstes Pferd ganz dringend, jedes folgende aber mit einem etwas geringeren Grad von Dringlichkeit benötigt, so wird er etwa für das erste Pferd, ganz so wie in unserem Schema, bis zu 300 fl. zu bieten geneigt sein, für ein zweites vielleicht nur noch bis 280, für ein drittes vielleicht bis 270, für ein viertes bis 250 und für ein fünftes nur bis 200 fl.

Die Wirkung dieser Verwicklung oder Bereicherung des Sachverhaltes potenziert sich nun, wenn überdies die Marktware kein großes, unteilbares Objekt, sondern bis in die kleinsten Quantitäten beliebig teilbar ist, wie z. B. Mehl oder Zucker oder Branntwein. Bei vorausgesetzter unendlicher Teilbarkeit der Marktware ist nämlich parallel damit auch vorauszusetzen, daß der Gesamtbedarf jedes Kaufbewerbers sich aus einer Summe von Teilmengen zusammensetzt, welche nach dem Gesetz des Grenznutzens abnehmende Wichtigkeit für die Bedürfnisbefriedigung haben und daher auch abnehmender Wertschätzung begegnen, wobei, wenn die Teilbarkeit in der Tat eine vollkommene ist, die Wertschätzung niemals sprunghaft abfällt, sondern für jede folgende kleinste Teilmenge eben auch nur um ein Minimum kleiner wird, als sie für die vorausgehende gleiche kleinste Teilmenge war.

Dies hat zwei Folgen für die Ausgestaltung unseres abstrakten

Schemas. Die erste trifft der Art nach mit der uns schon bekannten Wirkung der „großen“ Märkte zusammen, nur daß sie sich hier auch schon auf einem kleinen Markt durchsetzen kann. Es gibt nämlich keine Sprünge zwischen den Wertschätzungen, die den rivalisierenden Kaufbestrebungen zur Seite stehen. Jede kleinste Zwischenstufe auf der Leiter verschiedener Schätzungshöhen ist besetzt, und es schrumpft in Folge davon auch hier die Zone, die von den Wertschätzungen der letzten noch zum Zuge kommenden und der ersten schon von der Realisierung ausgeschlossenen Bewerbungen umgrenzt wird, auf einen Punkt zusammen.

Sodann hört die Eigenschaft, „letzter Käufer“, „erster ausgeschlossener Kaufbewerber“ usw. zu sein, auf, das Attribut einer bestimmten einzelnen Person auf dem Markte zu sein. Eine und dieselbe Person kann mit verschiedenen Teilen ihres Kaufbegehres gleichzeitig verschiedenen Schichten angehören. Sie kann mit dem am dringendsten benötigten Teil ihres Kaufbegehres vielleicht „erster“ oder „stärkster Käufer“, mit der letzten, mindest dringend benötigten Teilmenge, die sie aber zum Marktpreis doch noch kauft, „letzter Käufer“, und mit noch weiteren Teilmengen ihres Begehres, die sie zu einem noch billigeren Preise gern erwerben würde, zu dem sie aber auf dem Markte keinen abschlußbereiten Verkäufer mehr findet, schon „erster ausgeschlossener Kaufbewerber“, und weiterhin überhaupt „ausgeschlossener Kaufbewerber“ sein. Bei idealer Ausprägung des vorausgesetzten Tatbestandes einer unendlichen Teilbarkeit der Marktware, der bei jedem Kaufbewerber eine ganz allmählig und lückenlos abfallende Wertschätzung jedes folgenden kleinsten Teiles seines Kaufbewerbes entsprechen müßte, würde sogar jeder Käufer rücksichtlich des letzten von ihm noch erworbenen Teilchens der Marktware einen Anteil an der Position des „letzten Käufers“, und rücksichtlich des darauffolgenden ersten Teilchens, auf dessen Erwerb er unter den herrschenden Marktverhältnissen zu verzichten sich veranlaßt sah, gleichzeitig einen Anteil an der Position des „ersten ausgeschlossenen Bewerbers“ haben. Und dem entsprechend müßte die Formulierung unseres Preisgesetzes eine weniger persönlich gehaltene Einkleidung erhalten. Zwar wird nach wie vor alles durch die in bestimmten Schätzungsziffern sich ausprägenden subjektiven Wertschätzungen, die die Marktparteien auf die Marktware legen, entschieden; aber diese Schätzungsziffern gruppieren sich nicht nach Personen, sondern nach Teilmengen der auf dem Markt gehandelten Ware. Wenn in unserem einfachen Schema die oberste Stufe des Bewerbes der Kaufpartei besetzt war durch die „Wertschätzung des A_1“, so werden wir sie im ausgestalteten Schema besetzen lassen müssen durch die auf dem Markt vertretenen Wertschätzungen von „300 fl. per Stück“, die von was immer für Personen einer bestimmten, am dringendsten zum Kauf begehrten Teilmenge der Ware zugewendet werden; die zweite Stufe wird nicht durch die „Wertschätzung des A_2“, sondern durch

die von wem immer (vielleicht auch vom Kauflustigen A_1) vertretenen Wertschätzungen von „280 fl. per Stück“ für die folgende zum Kauf begehrte Teilmenge usf. vertreten sein; und die in unserer einfachsten Formel den Wertschätzungen der „beiden Grenzpaare“ zugewiesene Rolle wird ausgefüllt werden durch die subjektiven Wertschätzungen, die innerhalb beider Marktparteien auf die letzten noch zum Umsatz gelangenden und die ersten vom Umsatz schon ausgeschlossenen Teilmengen der Marktware gelegt werden. Wir brauchen dabei auf die kürzere und plastischere Formel vom „letzten Käufer“ usf. gar nicht zu verzichten, wir müssen uns nur klar machen, daß wir sie beim Eintritt des geschilderten, reicher ausgestalteten Tatbestandes zu interpretieren haben als die Wertschätzungen des Käufers oder der Käufer der letzten am schwächsten begehrten Teilmenge der Ware, die doch noch aus dem Markt genommen wird.

All das ist wohl auch im Anschluß an unser einfaches Schema leicht zu durchblicken. Es wäre aber recht mühsam und schwerfällig an einem komplett ausgeführten, mit hunderten von Daten und Ziffern belasteten Beispiele zu demonstrieren. Darum pflegen viele Nationalökonomen — und darunter auch solche, die der mathematischen Darstellungsweise in unserer Wissenschaft sonst nicht zugeneigt sind — sich in ihrer Darstellung solcher mathematischer Symbole zu bedienen, die auch das Zusammengesetzte durch einfache Formen oder Formeln wiederzugeben gestatten. Insbesondere ist es beliebt, die kontinuierliche Stufenfolge der stetig ab-, beziehungsweise anschwellenden Wertschätzungen, deren Gegenstand weitere zum Kauf begehrte oder zum Verkauf anzubietende Teilmengen der Marktware auf Seite beider Marktparteien sind, durch stetig verlaufende, an- oder absteigende Linien oder Kurven zu veranschaulichen, und die Preislage, welcher die nach jenen Wertschätzungen orientierten Wettbewerbungen die Preisbildung zudrängen, durch den Schnittpunkt jener Kurven darzustellen. Ein durchaus einwandfreies Verfahren, von dem es sich nur fragt, ob es mit seiner notgedrungenen Unterdrückung alles Individuellen eine Wortschilderung des Preisbildungsprozesses, so wie ich sie unternahm, in allen Stücken zu ersetzen und überflüssig zu machen geeignet ist. Da ich dieser Meinung nicht bin, habe ich persönlich, bei aller Anerkennung der Vorteile der mathematischen Ausdrucksweise, die in manchen Beziehungen unvollkommenere Wortschilderung beibehalten zu sollen geglaubt; unter Voranstellung eines einer solchen Wortschilderung allein zugänglichen Typus von äußrster Einfachheit, und unter nachträglicher Aufweisung der bei einer reicheren Ausgestaltung des Sachverhaltes hinzutretenden Besonderheiten[1]).

* * *

[1]) In den früheren Auflagen der „Positiven Theorie“ hatte ich mich in der allgemeinen Preislehre auf die Vorführung des einfachsten, mit großen unteilbaren Güter-

Die orthodoxe Nationalökonomie lehrt seit Jahrhunderten, daß der Marktpreis aller Güter bestimmt wird durch das Verhältnis von Angebot und Nachfrage. Ich bin diesen Namen bis jetzt geflissentlich aus dem Wege gegangen. Nicht weil dieselben an sich verwerflich oder unpassend wären, sondern weil sich aus früheren Entwicklungsstadien der Preislehre her an sie eine Fülle von Unklarheiten, Verschwommenheiten und auch tatsächlichen Irrungen geheftet hat, die ich nicht als eine unerbetene Mitgift im Gefolge jener Namen in meine Darstellung einziehen lassen wollte. Darum zog ich vor, meine Darstellung zunächst ganz unabhängig von jenen vieldeutigen und viel mißbrauchten Namen zu vollenden, und dann erst das Verhältnis aufzuklären, in welchem die gewonnenen Ergebnisse zu dem traditionellen „Gesetze von Angebot und Nachfrage“ stehen.

Sie sind, kurz gesagt, dessen haltbarer und bestimmt gefaßter Kern. Angebot und Nachfrage sind von Haus aus überaus weite und vage Schlagworte; weit genug, um auch die richtigen Vorstellungen *implicite* mit zu umfassen, vag genug, um keinen Zwang zur Präzision auszuüben und um auch allerlei Unbestimmtheiten, Vieldeutigkeiten und Unrichtigkeiten zu decken. Das führte in gewissen älteren, der Entwicklung der subjektiven Werttheorie vorangegangenen Stadien der Lehre zu folgendem eigenartigen Dilemma. Wenn man sich daran genügen ließ, in ganz allgemeinen Wendungen das Verhältnis von Angebot und Nachfrage als den Regulator der Marktpreise der Güter zu bezeichnen, so gewann man einen Satz von fragloser, jedermann einleuchtender Wahrheit, der aber in dieser seiner Allgemeinheit der Erkenntnis zu wenig Inhalt bot. Er mußte sich, und zwar nicht mit Unrecht, von seinen Kritikern nachsagen lassen, daß er eigentlich über ein bloßes Schlagwort, über eine leere und nichts-

---

einheiten (Pferden) operierenden Typus beschränkt. Dies führte zu folgender Unzukömmlichkeit. Bei meinen späteren Darlegungen über die Preisbildung auf dem Kapital- und Arbeitsmarkt hatte ich mit Märkten und Waren zu tun, die über jenen einfachsten Typus hinauswuchsen, und deren Preisbildung daher alle Eigentümlichkeiten der „reichsten Ausgestaltung des Sachverhaltes“ aufwies. Da ich diese Eigentümlichkeiten nicht in der allgemeinen Preistheorie aufgewiesen hatte, glaubte ich sie durch eine spezielle Hilfskonstruktion erklären und begründen zu müssen, für welche mir vermeintliche Besonderheiten des Arbeitsmarktes den Stoff lieferten. Inzwischen hat mich Prof. EDGEWORTH in ebenso zutreffender als dankenswerter Weise darüber belehrt, daß jene Hilfskonstruktionen überflüssig, daß jene vermeintlichen Besonderheiten auf jedem ausgebildeten Markt anzutreffen sind, dessen Marktware beliebig teilbar und dessen Kaufbegehr elastisch ist, und daß demzufolge auch die Entwicklung dieser typischen Erscheinungen schon in die allgemeine Preistheorie gehöre, die sich nicht auf die Vorführung des selteneren Typus einer unteilbaren Marktware beschränken dürfe. (Theory of distribution im Quarterly Journal of Economics Vol. XVIII, N. 2, Februar 1904, S. 189 ff.) Ich suchte in meiner jetzigen Darstellung diesem dankenswerten Fingerzeige zu folgen, ohne die Vorteile aufzugeben, die mir die Voranstellung des einfachsten Typus in didaktischer Beziehung zu haben schien.

sagende Formel kaum hinausreichte. Machte man aber umgekehrt den Versuch, sich zu völliger Präzision über die Meinung jener Schlagworte und insbesondere darüber zu nötigen, in welcher Art ihr „Verhältnis“ preisgesetzliche Bestimmungen hervorbringt, so irrte man, noch nicht im Besitz der verinnerlichenden Auffassung, welche erst die Lehre vom subjektiven Wert vermittelte, vielfach auf inkorrekte Deutungen und Formulierungen ab. Man faßte Angebot und Nachfrage zu mechanisch als blo e Quantitäten, und auch als man ihre „Intensitäten“ zu berücksichtigen sich gewöhnte, stützte man diese in Unkenntnis des zentralen Bestimmgrundes, der in den subjektiven Wertschätzungen liegt, auf allerlei disparate sekundäre Bestimmgründe auf, wobei man je nach dem Grad des Taktes, den man dabei bewährte, bald der Wahrheit recht nahe kam, bald wieder ihr ferner blieb, nie aber ganz und voll in's Schwarze traf. So schwebte und schwankte die alte Lehre von Angebot und Nachfrage gleichsam zwischen der Scylla einer inhaltsarmen, unbefriedigenden Vagheit und der Charybdis einer ebenfalls unbefriedigenden Inkorrektheit [1]).

Ich glaube nun, daß sich alles restlos löst und ordnet, wenn man in den alten Rahmen den einfachen Gedanken stellt, daß der Preis ganz und voll das Produkt der subjektiven Wertschätzungen der Leute ist. Er gibt uns die simpelste und einheitlichste Erklärung dafür, warum und wie intensiv die Leute eine Ware anbieten oder begehren, wie zähe und hartnäckig sie bald in Angebot oder Nachfrage verharren, oder wie leicht und rasch sie umgekehrt davon abstehen. Alles Richtige und Einleuchtende der alten Formel findet damit seine erklärende Bestätigung, die vielen anstößigen in sie hineingetragenen Deutungen werden berichtigt und beseitigt, und auch das schließliche Ergebnis des Zusammenwirkens der in Angebot und Nachfrage aufeinandertreffenden wirtschaftlichen Kräfte, die Resultante der beiderseits preisbildenden Einflüsse, läßt sich mit einwandfreier Präzision bezeichnen: der Scylla der Vagheit wird ebensowohl ausgewichen als der Charybdis der Inkorrektheit.

Es besteht dann aber auch kein Grund mehr, jenen traditionellen, längst und tief eingewurzelten Schlagworten ängstlich aus dem Wege zu gehen. Man kann die gewonnenen preisgesetzlichen Erkenntnisse auch mit den populären alten Namen ganz gut zum Ausdruck bringen, woferne man nur deren scharfe und richtige Ausdeutung zuvor sichergestellt hat. Stellen wir die alsdann sich ergebende Formel neben unsere erste.

Die Zone, in welche der Konkurrenzkampf die Preisbildung drängt, kennzeichnet sich, wie wir gesehen haben, dadurch, daß sie zwischen

---

[1]) Im Detail habe ich mich über die Unvollkommenheiten der alten Lehre von Angebot und Nachfrage in meinen „Grundzügen der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts“, Zweiter Teil, Abschnitt V („Wahres und Falsches am Gesetz von Angebot und Nachfrage“; Conrads Jahrbücher N. F. Bd. XIII, S. 524—534) ausgesprochen, auf welche Ausführungen hiemit ausdrücklich verwiesen sei.

die subjektiven Wertschätzungen der Grenzpaare fällt, und von diesem charakteristischen Merkmal haben wir auch die oben entwickelte Formulierung unseres Preisgesetzes abgeleitet. Jene maßgebende Zone weist aber noch ein zweites charakteristisches Merkmal auf: es ist dieselbe Zone, in der gerade ebenso viel Ware feil als zu kaufen begehrt ist, oder, um uns nunmehr der althergebrachten Schlagworte zu bedienen, in der Angebot und Nachfrage gerade quantitativ im Gleichgewichte stehen. In dem unserem Schema zugrunde gelegten Falle wären zu jedem unter 210 fl. zurückbleibenden Preise mehr Pferde begehrt als angeboten, zu jedem den Satz von 215 fl. übersteigenden Preise mehr Pferde angeboten als begehrt gewesen, während gerade in der durch unser Gesetz der Grenzpaare bezeichneten Zone von 210 bis 215 fl. der zum Abschluß des Preiskampfes erforderliche Tatbestand eintrat, daß zu solchem Preise genau ebenso viele Pferde begehrt als angeboten waren.

Wenn man nun will, kann man die Formulierung des Preisgesetzes auch auf dieses zweite charakteristische Merkmal stützen, und gelangt dann zu folgendem Ausdruck: Die Höhe des Marktpreises stellt sich in derjenigen Zone fest, für welche Angebot und Nachfrage sich quantitativ gerade die Wage halten. Diese, seit Mill so wohlbekannte Formel ist materiell ebenso richtig als die oben von uns ausgesprochene — sie bezeichnet ja in einer anderen Aussageform eben dieselbe Zone —; sie muß nur freilich, um ihre Richtigkeit zu behaupten, in einer ganz bestimmten Weise kommentiert werden. Was dieser Kommentar im Allgemeinen erfordert, habe ich soeben anzudeuten gesucht; was er im Speziellen erheischt, soll noch aus der folgenden genaueren Zergliederung der einzelnen „Bestimmgründe des Preises“ ersichtlich werden.

III.

Die einzelnen Bestimmgründe des Preises.

Der letzte Abschnitt hat uns die Erkenntnis gebracht, daß die Preishöhe im Niveau der Wertschätzungen der Grenzpaare liegt. Nun haben wir noch zu fragen: von welchen Umständen hängt es denn ab, ob das Schätzungsniveau der Grenzpaare selbst hoch oder tief zu liegen kommt?

Ein Stück weit beantwortet sich diese Frage sehr leicht. Es ist nämlich sofort klar, daß auf die Lage der Grenzpaare einerseits die Zahl, und andererseits die Stärke der Begehrungen, bezw. Wertschätzungen, die bei beiden Parteien vorkommen, den entscheidenden Einfluß nehmen muß. Und zwar in folgendem Sinn: Das Schätzungsniveau der Grenzpaare wird hoch zu liegen kommen, wenn auf der Seite der Käufer recht hohe Wertschätzungen in relativ großer Zahl, und auf der Seite der Verkäufer tiefe Wertschätzungen in relativ geringer Zahl vorkommen — denn dann

werden sich die wenigen tiefen Wertschätzungen der Verkäufer mit einem Teil der zahlreicheren hohen Wertschätzungen der Käufer wechselseitig neutralisieren, und, da sodann auf Seite der Käufer noch immer Mitglieder mit hohen Schätzungsziffern, auf Seite der Verkäufer nur noch solche übrig bleiben, von beiden Seiten Personen mit hohen Schätzungsziffern in's Grenzpaar kommen —; und aus ganz analogen Gründen wird das Schätzungsniveau niedrig zu liegen kommen, wenn auf Seite der Käufer hohe Schätzungsziffern in relativ kleiner Zahl und zugleich auf Seite der Verkäufer recht tiefe Schätzungsziffern in relativ großer Zahl vorkommen.

Ziehen wir die einzelnen Faktoren heraus, aus deren Kombination nach dem Gesagten das Schätzungsniveau der Grenzpaare resultiert, so erhalten wir zunächst vier „Bestimmgründe" des Preises:

1. Die Zahl der auf die Ware gerichteten Begehrungen — sie trifft mit dem zusammen, was man herkömmlich als den „Umfang der Nachfrage" zu bezeichnen pflegt.

2. Die Höhe der Schätzungsziffern auf Seite der Kauflustigen — sie deckt sich mit der sogenannten „Intensität der Nachfrage".

3. Die Zahl, in der die Ware feil ist („Umfang des Angebotes"), und

4. die Höhe der Schätzungsziffern auf Seite der Verkaufslustigen („Intensität des Angebotes").

Allein jetzt kommt ein Umstand zur vollen Geltung, den ich in den vorausgegangenen Auseinandersetzungen zwar oftmals gelegentlich berührt, aber, weil damals kein Bedürfnis danach bestand, niemals mit Nachdruck hervorgehoben habe: unsere „Schätzungsziffern" sind nämlich noch keine einfachen Größen. Sie sind keineswegs einfache Angaben über die absolute Größe des subjektiven Wertes, den die Ware für die Schätzenden hat, sondern sie sind nur Verhältniszahlen, gewonnen aus der Vergleichung zweier verschiedener Wertschätzungen, der Schätzungen von Ware und Preisgut. Wenn wir in unseren schematischen Beispielen sagten, irgend ein Kaufbewerber A schätze ein Pferd gleich 200 fl., so haben wir damit noch gar nichts darüber gesagt oder erfahren, welche absolute Wohlfahrtsbedeutung der Besitz eines Pferdes für ihn hat, sondern es ist damit lediglich das Verhältnis ausgedrückt, in welchem der Wert des Pferdes zum Wert des Preisgutes Geld für A steht; es ist gesagt: A schätzt das Pferd zweihundertmal höher als er einen Gulden schätzt.

Wollen wir daher — und dies ist unsere jetzige Aufgabe — die elementaren Faktoren der Preisbildung darlegen, so müssen wir statt der kombinierten Größen, als welche sich unsere „Schätzungsziffern" herausstellen, die Elemente einsetzen, aus denen sie kombiniert sind. Diese Elemente sind zwei: erstlich die absolute Größe des subjektiven Wertes, den die Ware, und zweitens die absolute Größe des subjektiven Wertes, den die

Einheit des Preisgutes für den Schätzenden hat. Und zwar wirken sie zur Kombination offenbar in dem Sinne mit, daß die Schätzungsziffer desto größer ausfällt, je höher der absolute Wert der Ware und je niedriger der des Preisgutes für den Schätzenden ist, und umgekehrt.

Ein Umstand, der in der Konsequenz dieses Gedankens liegt, verdient mindestens im Vorbeigehen erwähnt zu werden. Eine hohe Schätzungsziffer läßt nämlich durchaus nicht mit der Notwendigkeit auf eine hohe Wertschätzung der Ware schließen; sie kann ebenso gut als das Ergebnis einer hohen Wertschätzung der Ware, als auch als das einer niedrigen Wertschätzung des Geldes zum Vorschein kommen. Und daraus geht weiter die sehr beachtenswerte Tatsache hervor, daß die tauschfähigsten Kaufbewerber, die die Ware „am höchsten schätzen", durchaus nicht notwendig mit jenen Leuten zusammenfallen, für welche die begehrte Ware die größte effektive Wohlfahrtsbedeutung hat; sondern ihre Zahl ist zusammengewürfelt teils aus Leuten, die die Ware in der Tat sehr notwendig brauchen, teils aber auch aus solchen, die sie gar nicht dringend brauchen, für die aber auch das Preisgut Geld einen sehr geringen Wert hat. Umgekehrt können in der Reihe der tauschfähigsten Verkaufsbewerber neben Leuten, die die hinzugebende Ware sehr leicht entbehren können, ganz wohl auch solche stehen, für die ihre Ware selbst hohen Wert hat, die aber das Tauschgut Geld noch dringender benötigen[1]).

Wenn wir demgemäß in unser Schema der Bestimmgründe statt des zusammengesetzten Faktors „Schätzungsziffern" jedesmal die Komponenten einsetzen, in die er sich zerlegt, so erhalten wir folgende sechs Bestimmgründe des Preises:

1. Die Zahl der auf die Ware gerichteten Begehrungen;
2. die absolute Größe des subjektiven Wertes der Ware für die Kauflustigen;
3. die absolute Größe des subjektiven Wertes des Preisgutes für die Kauflustigen;
4. die Zahl, in der die Ware feil ist;
5. die absolute Größe des subjektiven Wertes der Ware für die Verkaufslustigen; und
6. die absolute Größe des subjektiven Wertes des Preisgutes für die Verkaufslustigen.

Dieser Rahmen erfordert nun noch eine gewisse Ausfüllung durch einen mehr oder weniger weitgehenden Kommentar, der den einzelnen

---

[1]) Von hier aus lassen sich dann weitere Anwendungen auf die bekannte, vieldiskutierte Streitfrage ziehen, ob, wie oft behauptet wurde, die Preisbildung bei voller freier Konkurrenz die Eigenschaft habe, die größtmögliche Menge von Nutzen für die Gesellschaft im Ganzen herbeizuführen. Diese Frage ist, wie ich seinerzeit in meinen „Grundzügen" S. 510ff. eingehend nachgewiseen habe, zu verneinen. Siehe über dieselbe Frage jetzt auch WICKSELL, Wert, Kapital und Rente, Jena 1893, S. 48ff.

Bestimmgründen zu widmen ist; teils um sie selbst genauer zu erläutern, teils um die noch weiter zurückliegenden, konkreteren Ursachen darzulegen, die in ihnen zur Wirksamkeit gelangen. Als General-Kommentar steht dabei hinter ihnen allen die Theorie des subjektiven Wertes, die sich eben darum als die unentbehrliche Grundlage der Preistheorie darstellt. Das von dort aus Bekannte werde ich nicht mehr zu wiederholen brauchen. Wohl aber wird mancher speziell für das Verständnis der Preisbildung belangreiche Zug jetzt hervorzuziehen und näher an's Licht zu rücken sein.

Nehmen wir unsere Bestimmgründe der Reihe nach durch.

1. Die Zahl der auf die Ware gerichteten Begehrungen. Über dieses Moment läßt sich wenig sagen, was nicht selbstverständlich wäre. Es wird offenbar beeinflußt einerseits durch die Ausdehnung des Marktes, andererseits durch den Charakter des Bedürfnisses, je nachdem das letztere ein allgemein verbreitetes ist und je nachdem es aus konsumtionstechnischen Gründen zu seiner Befriedigung den Aufwand einer großen Masse von Stücken erheischt, oder nicht. Kleider werden immer in größeren Mengen begehrt werden als Sanskrit-Grammatiken; Brot und Fleisch, die man täglich von neuem bedarf, in größeren Mengen als Federmesser, die ein paar Jahre dauern.

Übrigens ist — und das ist die einzige Bemerkung von theoretischem Interesse, die hier zu machen ist — nicht jeder, der die Ware vermöge seines Bedürfnisstandes zu besitzen wünscht, auch schon ein Kauflustiger. Dazu gehört nicht allein der Wunsch des Besitzes, sondern der Wunsch nach einem Besitzwechsel zwischen Ware und Preisgut, und dieser Wunsch hat, wie wir wissen, nur bei einem gewissen Stärkeverhältnis zwischen dem Begehren, die Ware zu erlangen, und dem hemmenden Wunsche, das Preisgut zu behalten, statt. Unzählige Leute, die ein Gut brauchen und zu besitzen wünschen, bleiben trotzdem vom Markte freiwillig aus, weil bei ihnen die Wertschätzung des Preisgutes bei dem mutmaßlichen Preisstande die Wertschätzung der Ware so weit überwiegt, daß für sie eine ökonomische Möglichkeit, zum Kaufe zu gelangen, von vornherein ausgeschlossen ist. Die Liste der Begehrenden bildet so gewissermaßen eine breiteste Urliste; aus dieser wird durch eine erste Sichtung, in die bereits die beiden nächsten Bestimmgründe der Preisbildung, die Wertschätzung der Ware und des Preisgutes, hereinspielen, die viel schmälere Liste der ernsthaft Kauflustigen und aus dieser wieder durch eine zweite Sichtung im Tauschkampfe selbst die abermals kleinere Liste der effektiven Käufer ausgelesen.

Obwohl natürlich die Leute, die gar nicht als ernsthafte Kaufbewerber auftreten, zunächst auch gar keinen Einfluß auf die Preisbildung nehmen, ist ihre Existenz von der Theorie dennoch nicht zu ignorieren. Denn sie werden von den ernsthaften Kauflustigen durch keine feste Schranke

abgetrennt, sondern beide Gruppen fließen beständig ineinander über. Alle die Momente nämlich, die das bloße „haben wollen“ zur ernsthaften Kauflust steigern — subjektive Wertschätzung der Ware, des Preisgutes, und mutmaßlicher Preisstand auf dem Markte — sind sehr labile Größen, und oft kann schon eine leichte Verschiebung derselben neue Massen aktiver Kaufbewerber dem Markte zuführen. Gar mancher, der morgens auf die Börse geht, in der Absicht, Kreditaktien zu verkaufen, wandelt sich, wenn sich plötzlich die Chancen einer Hausse günstig zeigen, flugs in einen Käufer um!

2. Die Wertschätzung der Ware durch die Kauflustigen. — Die Höhe des Wertes bestimmt sich in uns schon bekannter Weise im allgemeinen nach der Größe des Grenznutzens, den das zu erwerbende Gut in der Wirtschaft des Käufers stiften würde, und der Grenznutzen wieder bestimmt sich nach dem Verhältnis von Bedarf und Deckung; also nach der Zahl und Wichtigkeit der Befriedigung heischenden Bedürfnisse einerseits und nach der Zahl der verfügbaren Güterstücke andererseits.

Aber hier taucht eine gewisse Verwicklung, oder wenigstens der Anschein einer Verwicklung auf, auf die ich schon bei früheren Gelegenheiten hingedeutet habe und der jetzt auf den Grund gesehen werden muß[1]). Wir haben nämlich in der Theorie des subjektiven Wertes mehrfache Fälle kennen gelernt, in denen der Wert eines Gutes sich nicht nach seinem unmittelbaren Grenznutzen, sondern nach dem Grenznutzen von Gütern anderer Art richtet, die im Substitutionswege zum Ersatz herangezogen werden können. Und ein hervorragend wichtiger Fall dieser Art ist der des Ersatzes durch Tausch. Unseren einzigen Winterrock — so führte ich damals aus — schätzen wir unter der Voraussetzung eines offenen Marktes nicht nach dem weit größeren unmittelbaren Grenznutzen, den er uns für die Erhaltung von Leben und Gesundheit stiftet, sondern, wenn wir sicher darauf rechnen können, jederzeit ein Ersatzexemplar um 40 fl. kaufen zu können, eben nur auf 40 fl., beziehungsweise nach dem Grenznutzen, den der aufzubringende Kaufpreis von 40 fl. für uns hat[2]). Verstrickt uns nun diese Lehre nicht vielleicht in einen Erklärungszirkel? Wir erklären jetzt die Höhe des Marktpreises aus den subjektiven Wertschätzungen der Marktparteien, und wir erklärten damals — mindestens für einen erheblichen Teil der Fälle — die subjektive Wertschätzung der Leute mit aus der Höhe des Marktpreises: ist das nicht ein Zirkel?

Es liegt kein Zirkel vor. Und zwar einfach deshalb nicht, weil die Schätzung nach „Anschaffungskosten“ nicht unbedingt und ausnahmslos, sondern nur unter gewissen Voraussetzungen gehandhabt wird, und weil

[1]) Siehe oben S. 198ff. und 257, Note 1.
[2]) Siehe oben S. 196ff., dann auch 230f.

sie wegen Mangels dieser Voraussetzungen gerade auf dem Markte selbst nicht gehandhabt wird. Im Zusammenhang überblickt stellt sich die Sache folgendermaßen dar.

Wer einen Winterrock in der sicheren Erwartung, ihn jedenfalls um 40 fl. kaufen zu können, statt nach seinem unmittelbaren Grenznutzen, er vielleicht das Zehnfache betragen würde, nur nach seinen voraussichtlichen Anschaffungskosten auf 40 fl. schätzt, baut diese seine Wertschätzung auf eine vorläufige Voraussetzung auf, die auf dem Markt erst verwirklicht werden soll. Natürlich wird sie dadurch selbst zu einer bedingten, hypothetischen Wertschätzung, die mit der Richtigkeit und Statthaftigkeit ihrer Voraussetzung steht und fällt. Sie ist trotz dieser Bedingtheit vollkommen rationell und passend in den verschiedensten wirtschaftlichen Situationen, die uns zur Fällung eines Werturteiles Anlaß geben können — mit Ausnahme einer Situation: nämlich derjenigen, in welcher es sich eben um die Verwirklichung der Voraussetzung selbst handelt. Es wäre ein Widersinn, etwas dort als gegeben vorauszusetzen, wo es erst geschaffen werden soll.

Und eine solche Situation ist die Situation auf dem Markte[1]): um den Winterrock zu erlangen, darf ich nicht so rechnen und mich so benehmen, als ob ich ihn schon hätte. Es wäre eine verkehrte Welt, wenn ich das Maß der Bemühungen und Opfer, die ich auf dem Markte nötigenfalls an die Erwerbung des Winterrocks zu wenden mich entschließe, nicht von dem Stande meines Bedürfens vor der Erwerbung, sondern von dem Stande des Bedürfens nach der gelungenen Erwerbung abnehmen wollte. Mit anderen Worten, als Kauflustiger auf dem Markt darf ich nicht jene bedingte Wertschätzung nach Anschaffungskosten handhaben, welche die Anschaffung zu einem bestimmten Preise als schon gelungen voraussetzt, sondern ich muß die hier einzig rationelle Wertschätzung nach unmittelbarem Grenznutzen handhaben; ich muß die Intensität meiner Nachfrage, mein Verharren in derselben danach orientieren, was für meine Wohlfahrt auf dem Spiele stünde, wenn ich den benötigten Winterrock mir nicht zu verschaffen vermöchte, und hier werden die Erwägungen der Erhaltung der Gesundheit, des Lebens, kurz die

---

[1]) Ein zweiter Fall desselben Typus liegt bei Fassung des Entschlusses vor, ob wir dem Wiederersatz des Winterrocks überhaupt den Vorzug vor anderen, mit dem gleichen Güteraufwand zu befriedigenden Bedürfnissen geben sollen. Auch hier wäre es widersinnig, dem Winterrock von vornherein nur die geringere Bedeutung der von ihm zu verdrängenden Bedürfnisse zuzusprechen: er kann sie ja nur verdrängen, wenn und weil er eine größere Bedeutung hat als sie, welche größere Bedeutung bei der Fassung des Entschlusses eben den Ausschlag für ihn und gegen die anderen Bedürfnisse geben muß. Dieser Fall weist übrigens genau dieselbe logische Struktur auf, wie derjenige, den ich unten in der ersten Hälfte des Exkurses VIII genauer erläutert habe. Ich bitte daher den Leser, auch noch die Ausführungen dieses Exkurses mit zu Rate zu ziehen.

Rücksicht auf den höheren unmittelbaren Grenznutzen des begehrten Gutes als bestimmend auftauchen.

Daß wir nun wirklich so denken und handeln, wird wohl niemand, der das Leben beobachtet, in Zweifel ziehen. Es mag ja oft genug vorkommen, daß wir eine recht bestimmte Erwartung, das begehrte Gut um einen bestimmten Preis, z. B. den Winterrock um 40 fl. kaufen zu können, auf den Markt mitbringen; aber wir hüten uns wohl, diese unsere vorgefaßte Meinung über den Ausgang der Preisbildung zur Richtschnur und zumal zur endgiltigen Richtschnur für unser eigenes Verhalten auf dem Markte zu nehmen. Erhalten wir die Ware um den erwarteten Preis, so wird dies überhaupt nicht weiter auf die Probe gestellt[1]). Erhalten wir sie aber nicht um den erwarteten Preis, so wird kein Vernünftiger ohne Weiteres auf den Erwerb des dringend benötigten Winterrockes verzichten, sondern er wird die durch die Wirklichkeit getäuschte Erwartung einfach beiseite legen und überdenken, ob und bis zu welcher Grenze er nach seinen sonstigen Verhältnissen auch gegenüber höheren Preisforderungen in der Nachfrage verharren soll.

Diese Erwägungen werden einen etwas verschiedenen Gang nehmen, je nachdem der Markt, auf dem man sich eben befindet, der einzige ist, auf dem man überhaupt Gelegenheit hat, sich mit dem benötigten Gut zu versorgen, oder nicht. Ist es der einzige Markt, so wird man ganz gewiß weiterbieten und zwar nötigenfalls bis zur vollen Höhe des unmittelbaren Grenznutzens, den man vom einzukaufenden Gut für sich erwartet. Denn kauft man nicht hier und jetzt, so bekommt man das Gut überhaupt nicht und muß dessen vollen unmittelbaren Grenznutzen entbehren. Wer die einzige Gelegenheit versäumt, den benötigten Winterrock zu kaufen, wird frieren und vielleicht erkranken. Unter diesen Umständen wird man nach dem Motto „lieber mit einem kleineren Vorteil als gar nicht tauschen“ sich eher zu jedem unter dem unmittelbaren Grenznutzen noch zurückbleibenden Preise verstehen, als auf den Kauf gänzlich verzichten; man wird also — und dies ist das Ergebnis, auf das es für unsere Preistheorie ankommt — zur Bildung der Preisresultante nicht nach Maßgabe des niedrigeren, auf die Voraussetzung eines bestimmten Marktpreises aufgebauten mittelbaren, sondern nach Maßgabe des höheren unmittelbaren Grenznutzens beitragen.

---

[1]) Oder ganz genau genommen wird auch hier schon auf die Probe gestellt, daß wir die begehrte Ware nicht gleich dem erwarteten Kaufpreis, sondern höher schätzen. Denn würden wir den begehrten Winterrock nur genau gleich dem dafür begehrten Kaufpreise schätzen, so hätten wir keinen Antrieb, den *status quo* zu verändern; es würde an jenem Minimum von Tauschgewinn fehlen, das uns bestimmen könnte, die Trägheit zu überwinden und den Tausch in Vollzug zu setzen: wir würden dann, wie ich für einen ganz analogen Fall unten im Exkurse VIII genauer ausführe, in der Lage von Buridans Esel sich befinden, der zwischen zwei genau gleich starken Antrieben untätig verharren muß!

Etwas anders kann die Sache allerdings verlaufen, wenn der Markt, auf dem der Kauflustige erscheint, nicht der einzige ihm zugängliche ist. In diesem Falle kann die Erwartung, die Ware um einen bestimmten Preis kaufen zu können, auch wenn sie auf dem ersten Markt durch die Tatsachen getäuscht ist, noch in Bezug auf einen anderen Markt fortdauern und der Kauflustige dadurch zu dem Entschluß veranlaßt werden, lieber den ersten Markt unverrichteter Dinge zu verlassen, als über die erwartete Preissumme hinauszugehen. In diesem Fall wird also allerdings sein Verhalten auf dem ersten Markt durch seine hypothetische Wertschätzung beeinflußt. Allein wohlgemerkt doch nur sein Benehmen auf dem ersten Markte, nicht sein Benehmen auf dem Markte überhaupt. Denn es ist klar, daß, ehe er auch vom zweiten, oder wenn ihm deren noch mehrere offen stehen sollten, vom letzten Markte unverrichteter Dinge nach Hause ginge, er es doch vorziehen würde, seine Bewerbung bis zum vollen Belauf des unmittelbaren Grenznutzens auszudehnen. Seine hypothetische Wertschätzung kann also allenfalls bewirken, daß er seine Kundschaft von einem Teilmarkt auf einen anderen Teilmarkt überträgt: allein sie kann nicht hindern, daß der volle Nachdruck der Schätzung bis zum unmittelbaren Grenznutzen irgend einem Teile des Gesamtmarktes zu gute kommt. Sie bewirkt nicht mehr und nicht weniger, als eine bloße allgemeine Hoffnung, billig einzukaufen, bewirken kann, auch wenn sie sich gar nicht zu einer förmlichen Wertschätzung verdichtet. Auch eine solche Hoffnung kann ja bewirken und bewirkt hundertmal, daß, wenn man von der Preisforderung einer Einkaufsstelle nicht befriedigt ist, man sich an eine andere wendet. Zeigt sich aber die Hoffnung auch hier wieder trügerisch, dann bietet man, ehe man auf den Kauf gänzlich verzichtet, auch über den anfangs präliminierten Preis.

Somit kommen wir zu folgendem Resultat. Subjektive Wertschätzungen, die auf der Vermutung basieren, das geschätzte Gut zu einem bestimmten Preise einkaufen zu können, bilden für unser Verhalten auf demjenigen Markt, auf welchem diese Vermutung realisiert werden will, bestenfalls eine Art psychologischer Zwischenetappe, aber niemals die endgiltige Richtschnur. Diese wird vielmehr stets durch die Rücksicht auf die Höhe des unmittelbaren Grenznutzens gebildet, woraus endlich die für die innere Folgerichtigkeit unserer Theorie wichtige Konsequenz sich ergibt, daß derjenige Bestimmungsgrund des Preises, den ich als die Wertschätzung der Ware durch die Kauflustigen bezeichnete, in seiner genaueren Analyse nicht zirkelhaft auf irgend welche vom Ausgang der Preisbildung selbst abgeleitete, sondern auf die originären subjektiven Wertschätzungen der Kauflustigen zurückführt.

Eine gewisse Verwandtschaft hiemit weist auch jener nicht selten vorkommende Fall auf, in welchem ein Käufer die Ware gar nicht nach ihrem Gebrauchswert, sondern nach ihrem (subjektiven) Tauschwert

schätzt. Es ist dies bei allen Einkäufen zum Zwecke des Wiederverkaufs der Fall. Der Getreidehändler z. B., der vom Bauer Weizen, der Bankier, der auf der Börse Wertpapiere kauft, schätzt sie lediglich nach dem, was er beim Wiederverkauf auf einem anderen Markt (nach Abzug der allfälligen Transport- und Handelsspesen) dafür zu lösen hofft. In solchen Fällen findet folgende Kausalverkettung der Bestimmungsgründe statt. Der Marktpreis wird zunächst beeinflußt durch die (Tausch-)Wertschätzung des Händlers; diese basiert auf dem vermuteten Marktpreis eines zweiten Marktes, und dieser wieder unter anderem auf den originären Wertschätzungen der Kauflustigen dieses zweiten Marktgebietes. Es erhalten daher durch Vermittlung des Händlers die Wertschätzungen, beziehungsweise die Bedarfs- und Deckungsverhältnisse des Publikums eines anderen Marktes Einfluß auf die Höhe des Marktpreises auf dem ersten Markt. Dieses Ergebnis darf nicht Wunder nehmen. Denn das Auftreten eines Händlers auf einem Markt ist in der Tat nichts anderes als eine Form, um den Bedarf von Personen, die physisch einem anderen Marktgebiete angehören, ökonomisch dem ersten Markt zuzuleiten. Die Funktion des Händlers ist der eines Geschäftsführers ohne Auftrag zu vergleichen. Er bedenkt den Bedarf von ein paar Dutzend oder ein paar hundert abwesenden Klienten, überschlägt, wie viel diese unter den obwaltenden Verhältnissen an Preis zu bewilligen geneigt sein dürften, und vollzieht dann bis zu diesem Maximalpreise ohne ihr Wissen, aber für ihre Wirtschaft den Kauf. Für die Preisbildung auf dem Markt kann es in der Tat schlechterdings keinen Unterschied machen, ob ein Händler für 500 Kunden eines anderen Marktes auf eigenes Risiko 500 Stück einer Ware zu 40 fl. aus dem Markte nimmt, oder ob ihn jene 500 Kunden direkt und ausdrücklich beauftragt haben, 500 Stück zu 40 fl. für ihre Rechnung zu kaufen. In beiden Fällen haben wir einen Kaufbegehr von 500 Stück zu 40 fl. zu verzeichnen, und die materielle Grundlage dieses Begehres sind in beiden Fällen die Bedarfsverhältnisse von 500 physisch abwesenden, aber ökonomisch vertretenen Personen: nur daß diese in einem Fall wissentlich und für ihre eigene Rechnung, im anderen Fall unwissentlich und für Rechnung und Risiko des Händlers vertreten werden.

Insoferne somit die Tauschwertschätzungen der Händler auf die Gebrauchswertschätzungen ihrer abwesenden Klienten als schließlichen Bestimmgrund zurückleiten und insoferne diese Gebrauchswertschätzungen, ebenso wie die Wertschätzungen der physisch anwesenden Käufer, sich auf die Größe des unmittelbaren Grenznutzens stützen, so bleibt auch durch die zuletzt betrachteten Fälle unser bisheriges Ergebnis berührt, wonach es durch alle Wechselfälle hindurch endgiltig auf den unmittelbaren Grenznutzen der Ware für die Käufer ankommt [1]).

[1]) Das Wesentliche für die Zirkelfrage ist stets, daß jene subjektiven Wertschätzungen, welche sich auf die vermutete Bildung eines konkreten Marktpreises auf-

Fahren wir fort.

3. Der subjektive Wert des Preisgutes für die Kauflustigen. Ist das Preisgut — bei Naturaltäuschen — gleichfalls eine gewöhnliche Ware, so gilt für seine Wertschätzung ganz dasselbe, was unter Punkt 2 dargelegt wurde. Gewöhnlich ist aber das Preisgut Geld. Da das Geld allen Bedürfniszweigen gleichmäßig dienstbar gemacht werden kann, so hängt sein Grenznutzen und Wert auch nicht vom Verhältnis von Bedarf und Deckung in irgend einem einzelnen Bedürfniszweige, sondern vom gesamten Versorgungsstande der betreffenden Personen ab. Im allgemeinen wird also, wie wir schon wissen [1]), für den Reicheren der subjektive Wert der Geldeinheit kleiner, für den Ärmeren größer sein, wobei zu bemerken ist, daß es natürlich nicht so sehr auf die absolute Vermögens- oder Einkommensziffer, als auf das Verhältnis derselben zum Bedürfnisstande ankommt. Außerdem können aber auch noch manche spezielle Umstände den subjektiven Wert des Geldes beeinflussen. Leichtsinn und Verschwendungssucht setzt ihn herab, dringender Bedarf zu wichtigen Zahlungen macht das Bargeld kostbarer. Auch ein reicher Kaufmann wird in Zeiten, in denen er dringende Zahlungen zu leisten hat und seine Barkasse knapp ist, gewiß keine so hohen Geldgebote auf Luxusgüter, etwa auf kostbare Gemälde legen, wie sonst [2])!

---

stützen, andere sind als diejenigen, auf welche sich die Bildung eben dieses Marktpreises selbst aufstützt, und umgekehrt. Der Anschein eines Zirkels hängt nur an dem dialektischen Gleichklang der beiderseits gebrauchten Worte „subjektive Wertschätzung", wenn dabei nicht in's Klare gestellt und nicht beachtet wird, daß derselbe Name beiderseits nicht ein und dasselbe Phänomen, sondern verschiedene konkrete Phänomene deckt, die nur unter denselben Gattungsnamen fallen. Kürzer und besser als durch jede unmittelbare Detailausführung kann ich das hier obwaltende Verhältnis vielleicht durch eine Analogie beleuchten. Ein parlamentarischer Klub hat „Klubzwang": seine Mitglieder müssen im Parlament so abstimmen, wie es die Majorität der Klubversammlung beschlossen hat. Offenbar ist hier der Klubbeschluß ganz zutreffend aus der Abstimmung der einzelnen Mitglieder des Klubs, und die spätere Abstimmung der Mitglieder im Parlament ebenso zutreffend aus dem Klubbeschluß zu erklären, ohne daß im Mindesten ein Zirkel in der Erklärung vorläge. Gleichwohl läßt sich der Anschein eines solchen dialektisch konstruieren, wenn man sagt, „es werde hier der Klubbeschluß aus der Abstimmung der Mitglieder, und die Abstimmung der Mitglieder wieder aus dem Klubbeschluß erklärt" und dabei aufzudecken unterläßt, daß es sich um zwei verschiedene Abstimmungen bei zwei verschiedenen Gelegenheiten handelt. Ganz analog stützt sich zuerst die Marktpreisbildung auf die Summe der originären subjektiven Wertschätzungen der Marktparteien, und auf diese — vermutete oder vorausgeschene — Marktpreisbildung stützen sich dann weiterhin andere subjektive Wertschätzungen, die bei anderen Gelegenheiten als in dem betreffenden Markte selbst gebildet und zur Richtschnur unseres Handelns genommen werden.

[1]) Siehe oben S. 195.

[2]) Die ältere Theorie hat statt der „subjektiven Wertschätzung des Preisgutes" die „Zahlungskraft" der Kauflustigen als Preisbestimmungsgrund genannt. Dies ist wegen der im Text erwähnten Zusammenhänge zwischen Wohlhabenheit und Wertschätzung des Geldes für den Großteil der Fälle nicht unzutreffend, wird aber in manchen

4. Die Zahl oder Menge, in welcher die Ware feil ist. — Um die Bestimmgründe, die hier eingreifen, zu erschöpfen, müssen wir zunächst zurückgehen auf die Zahl, in der die betreffende Ware innerhalb des Marktgebietes überhaupt vorhanden ist, beziehungsweise — da man nicht selten Kaufgeschäfte über noch gar nicht vorhandene Waren, z. B. über Getreide der nächsten Ernte, über Lieferung erst zu produzierender Waren u. dgl. abschließt — vorhanden sein wird. Verfolgen wir die Kausalkette noch um ein Glied weiter zurück, so wird die Masse der in einem Marktgebiet verfügbaren Waren selbst wieder bestimmt teils durch rein natürliche Verhältnisse, wie z. B. bei Grund und Boden und zum Teil auch bei Bodenprodukten, deren Reichlichkeit vom Ausfall der Ernte abhängt etc., teils durch soziale und rechtliche Verhältnisse wie Monopole, Kartelle, Koalitionen u. dgl., teils und in besonders weitem Umfange durch die Höhe der Produktionskosten. Je höher nämlich die Produktionskosten einer Ware sich belaufen, desto niedriger bleibt — aus gewissen leicht zu durchschauenden Gründen, denen wir übrigens später noch näher treten werden — verhältnismäßig die Zahl der dem Bedarf von der Produktion entgegengestellten Exemplare, und umgekehrt. Jedenfalls ist hier, in der Beeinflussung der Zahl der verfügbaren Waren, der Ansatzpunkt zu suchen, von dem aus die Kosten jenen bekannten weitreichenden Einfluß auf die Höhe der Güterpreise üben, der später noch besonders betrachtet werden soll.

Sämtliche vorhandene Stücke bilden das Urmaterial, das für den Markt in Betracht kommt. Welcher Teil desselben tatsächlich auf den Markt gebracht wird, darüber entscheiden die unter 5 und 6 zu betrachtenden Umstände, die subjektiven Wertschätzungen von Ware und Preisgut durch die Besitzer. Jedenfalls ist auch hier — analog wie wir es oben rücksichtlich der von den Kauflustigen begehrten Warenmengen hervorgehoben haben — keine endgiltige Schranke zwischen demjenigen Teil des Gesamtvorrates zu ziehen, der seinem Besitzer feil, und demjenigen, der seinem Besitzer nicht feil ist; sondern eine Verschiebung im Verhältnis jener subjektiven Wertschätzungen oder auch im mutmaßlichen Stande des Marktpreises kann eine Menge von Gütern, die im Augenblick zuvor ihrem Besitzer nicht feil waren, als „effektives Angebot“ auf den Markt rufen.

5. Der subjektive Wert der Ware für die Verkauflustigen. Dieser bestimmt sich im allgemeinen nach dem bekannten Gesetze des Grenznutzens. Dieses führt aber hier häufig zu einer sehr beachtenswerten Besonderheit. Heutzutage finden nämlich die meisten Verkäufe durch berufsmäßige Produzenten und Händler statt, die von ihrer Ware einen für ihre persönlichen Bedürfnisse ganz unverwendbaren Überfluß

Fällen doch positiv falsch, und ist jedenfalls zu einseitig formuliert. Vgl. die genauere Darstellung in meinen „Grundzügen“ a. a. O. S. 527ff.

besitzen. Infolge davon steht für sie der subjektive Gebrauchswert[1]) ihrer eigenen Ware meistens ganz nahe an Null; dadurch sinkt weiter ihre „Schätzungsziffer", die ja den subjektiven Gebrauchswert als maßgebendes Element in sich enthält, gleichfalls nahezu auf Null; und das hat endlich zur Folge, daß bei solchen Verkäufen die begrenzende Wirkung, die in der theoretischen Formel die Schätzungsziffer des letzten Verkäufers ausübt, praktisch nicht zur Geltung kommt, und die Preishöhe tatsächlich durch die Wertschätzungen der Kaufpartei allein begrenzt und bestimmt wird. In folgender Weise. Die Waren, die einmal erzeugt sind und mit denen der Besitzer für seine persönlichen Bedürfnisse gar nichts anfangen kann, müssen jedenfalls Absatz suchen. Um ihn zu finden, muß man in bekannter Weise auf der Preisskala so tief herunterrücken, bis man gerade für die ganze absatzbedürftige Warenmenge Käufer findet. Dies wird z. B. bei einem Warenquantum von 1000 Stück bei einem Preise der Fall sein, der gerade noch etwas niedriger als die Wertschätzung des 1000., und etwas höher als die Wertschätzung des 1001. Kauflustigen ist. Sind nun die Produktions- und Absatzverhältnisse normal, so wird das ganze angebotene Quantum von der Nachfrage fast immer schon zu einem Preise aufgenommen werden, der den minimalen Gebrauchswert, den die Ware für die Verkäufer selbst hat, hoch übersteigt und ihnen außer der vollen Kostendeckung noch einen Geschäftsgewinn einbringt. Sind dagegen die Umstände ungünstig, so mag es wohl vorkommen, daß man den versagenden Absatz noch bei erheblich tieferen Schichten der Nachfrage aufsuchen und mit Preisen vorlieb nehmen muß, die mit den Produktionskosten verglichen verlustbringend sind. Gewöhnlich werden aber auch solche Not- und Schleuderpreise doch noch über dem subjektiven Gebrauchswert stehen, den die Ware für die Verkäufer selbst hat, und dessen Funktion als Untergrenze des Preises somit auch jetzt noch nicht in Wirksamkeit tritt. Erst wenn der Preis fast auf Null gesunken wäre, würde er an einem noch tieferen Sinken durch die jetzt endlich in Aktion tretende Begrenzung durch die Wertschätzung der Verkäufer gehindert: aber dazu kommt es fast nie, indem fast immer die Konkurrenz der Käufer allein schon an einem höheren Punkt der Preisskala den Preis zum Stillstand bringt.

Dadurch erfährt für die im ausgebildeten großen Marktverkehr zustande kommenden Preise das Preisgesetz eine große Vereinfachung. Von den vier Wertschätzungen, die als die „Wertschätzungen der beiden Grenzpaare" die Zone der Preisbildung begrenzen, fallen die Wertschätzungen der Verkäufer aus dem geschilderten Grunde ganz fort[2]).

---

[1]) Auf diesen und nicht auf den subjektiven Tauschwert kommt es in Analogie der Auseinandersetzungen zu Punkt 2 für die Preisbildung endgiltig an.

[2]) Beziehungsweise, es wird keinen ausgeschlossenen Verkaufsbewerber geben der sich aus dem Grunde ausschließen lassen würde, weil der in Frage kommende

Sind aber die Käufer sehr zahlreich, so pflegt, wie wir schon bei einer früheren Gelegenheit bemerkt haben, auch der Abstand, der die Schätzungsziffern je zweier aufeinander folgender Kauflustiger trennt, so klein zu werden, daß die Zone, die von der Schätzungsziffer des letzten Käufers und jener des ersten ausgeschlossenen Bewerbers begrenzt wird, sich fast auf einen Punkt verengt. Und insoferne kann man für den großen volkswirtschaftlichen Marktverkehr mit ausreichender Genauigkeit behaupten, daß der Marktpreis bestimmt wird durch die Schätzungsziffer des letzten Käufers.

6. Der subjektive Wert des Preisgutes für die Verkauflustigen. Hierüber ist im allgemeinen Ähnliches zu sagen wie oben unter Punkt 3 über den subjektiven Wert des Preisgutes für die Kauflustigen. Wir werden auch hier passend mehrere Nüancen auseinanderhalten. Im Fall des Naturaltausches wird meist der Gebrauchswert im Vordergrund stehen, den das zu empfangende spezielle Preisgut für die Wirtschaft des Verkäufers besitzt. Viel häufiger ist aber das Preisgut Geld, dessen eigener Wert auch für den das Geld empfangenden Verkäufer nur ein Tauschwert sein kann. Der subjektive Tauschwert eines Gutes ist nun, wie wir auf S. 204 entwickelt haben, stets identisch mit dem Wert der für dasselbe einzutauschenden Gebrauchsgüter. Er wird daher desto größer sein, je mehr Gebrauchsgüter man dafür eintauschen kann, und je höher der Grenznutzen dieser eingetauschten Gebrauchsgüter für das schätzende Wirtschaftssubjekt steht; und er variiert mithin einerseits mit der objektiven Tauschkraft des zu bewertenden Gutes, hier also des Geldes, und andererseits mit den Bedarfs- und Deckungsverhältnissen in der schätzenden Wirtschaft. Auf dem letzteren Momente beruht die schon öfters und auch oben wieder hervorgehobene Tatsache, daß das Geld für den Wohlhabenden in der Regel geringeren subjektiven Wert hat als für den minder Wohlhabenden.

Diese Tatsache werden wir nun auch hier häufig eine praktisch be-

---

Marktpreis, den der „letzte“ Käufer zu bieten geneigt ist, hinter seiner eigenen subjektiven Gebrauchswertschätzung zurückbliebe. Es mögen sich manche Verkäufer provisorisch an einem einzelnen Markttag ausschließen lassen — aber nur aus taktischen Gründen, aus spekulativer Zurückhaltung, weil sie für einen folgenden Markttag eine günstigere Marktkonjunktur erwarten. Es gehört aber wohl zu den äußersten Seltenheiten, daß sich ein arbeitsteiliger Produzent oder Verkäufer definitiv vom Markt ausschließen läßt. Wenn man das Schicksal der für den Markt erzeugten Ware verfolgt, gewahrt man, daß sie samt und sonders auch tatsächlich verkauft wird — früher oder später, zu normalen oder zu Verlustpreisen, vielleicht erst in der Gant, aber sie wird verkauft. Definitiv unverkauft bleiben wohl nur als ziemlich seltene, und dann auf einen anderen, mehr technischen Grund zurückzuführende Ausnahme Waren, die dem Verderb unterliegen und deshalb ungenützt vergehen, und als noch viel seltenere echte Ausnahme solche Waren, die der arbeitsteilige Produzent in Ermanglung eines seine subjektive Gebrauchswertschätzung übersteigenden Kaufangebotes für den eigenen Haushalt behält und in ihm ausnützt.

langreiche Rolle spielen sehen; insbesondere dann, wenn der vom Verkäufer erlangte Kaufpreis die Bestimmung erhält, der Haushaltung oder Lebensführung des Verkäufers zu dienen. Ein altes Gemälde von Kunstwert wird ein armer Besitzer, auch bei vollster Erkenntnis seines Kunstwertes, wahrscheinlich um eine erheblich geringere Geldsumme abzulassen geneigt sein, als ein Millionär, weil der Gebrauchswert, den das Gemälde für ihn selbst hat, schon durch den Wert einer viel geringeren Geldsumme für ihn überwogen wird. Aber — und das ist eine bisher nicht erwähnte Nüance, die ebenfalls eine ausdrückliche Hervorhebung verdient — es gibt auch sehr zahlreiche Fälle, in denen sich die Wirksamkeit der verschiedenen Wohlhabenheit aus dem Kalkül durch eine Art Kompensation ausschaltet, indem jenes Moment nur eine durchlaufende Post begründet, die auf beiden Seiten des Kalküls in gleicher, sich wechselseitig aufhebender Stärke wiederkehrt.

Dies trifft, bündig bezeichnet, bei geschäftlichen Verkäufen zu, die im Rahmen eines stetig weiter geführten Unternehmungsbetriebes vollzogen werden. Man wird in der Tat kaum wahrnehmen, daß der größere oder geringere Reichtum der Unternehmer auf die Höhe der von ihnen geforderten regulären Geschäftspreise einen Einfluß nimmt. Normaler Weise kalkuliert nämlich der Unternehmer Geld gegen Geld; das Geld, das die Ware beim Verkauf ihm einbringen soll, gegen das Geld, das die Herstellung der Ware ihn kostet. Der Gelderlös einer erzeugten Warenserie geht, wenigstens zum weitaus größten Teile, nicht in den Haushaltungskonsum des Unternehmers über, sondern geht als neuerliche Geldausgabe für die Fortsetzung des Betriebes, zum Ankauf der Produktivmittel für eine neu zu produzierende Warenserie wieder hinaus. Ob nun die Einheit dieses durchlaufenden Geldes, falls dasselbe im Bedürfniskonsum verwendet würde, dort einen hohen oder einen niedrigen Grenznutzen stiften würde, ist für den Preiskalkül belanglos, wenn und insoferne das Geld eben nicht in den Haushaltungskonsum übergeht. Ein Mehr oder Minder, mit dem das Geld aus diesem Titel beim Eingang in Anschlag gebracht würde, müßte sich mit einem gleichen Mehr oder Minder, mit dem es dann auch im Ausgang wieder in Anschlag zu bringen wäre, stets kompensieren. Es ist ein Gegenstück zu der bekannten Tatsache, daß für kleine Landwirte, welche Getreide in einer nur für den eigenen Haushaltungskonsum zureichenden Menge produzieren, der Marktpreis des Getreides eine gleichgiltige Sache ist: wie es hier für den Bauer gleichgiltig ist, ob er das geerntete und im eigenen Haushalt verzehrte Getreide hoch oder niedrig rechnet, weil der angesetzte Preis nur eine sich selbst kompensierende durchlaufende Post bildet, ist es dort für den Unternehmer gleichgiltig, ob er das durch seine Hand nur durchlaufende Geld im Eintritt und Austritt höher oder niedriger in Anschlag bringt.

Tritt für diese — sehr ausgedehnte — Gruppe von Fällen der Einfluß

jenes Bestimmungsgrundes des subjektiven Tauschwertes des Geldes zurück, welcher in den individuellen Versorgungsverhältnissen des betreffenden Subjektes liegt, so bleibt hier wie überall sonst der Einfluß jenes anderen Bestimmgrundes in Kraft, der in der objektiven Tauschkraft des Geldes liegt. Der subjektive Tauschwert eines Gutes, sagten wir oben, wird stets desto größer sein, je mehr Gebrauchsgüter man dafür eintauschen kann, und je höher der Grenznutzen dieser eingetauschten Güter für das Wirtschaftssubjekt ist. In der geschilderten kasuistischen Konstellation schaltet sich der Einfluß des letzteren Moments durch Selbstkompensation aus; aber der Einfluß des ersteren Moments bleibt bestehen. Je mehr Gebrauchsgüter, also im vorliegenden Falle, je mehr von den zur Fortsetzung der Produktion benötigten Speziesgütern Arbeit, Rohstoffe, Maschinen u. dgl. man für die Geldeinheit erlangen kann, mit einer desto geringeren Zahl von Geldeinheiten kann der Unternehmer auch bei dem Verkauf der produzierten Ware vorlieb nehmen — und umgekehrt. Dies ist der systematische Gesichtspunkt, unter dem sich der bekannte preissteigernde Einfluß einer „Geldentwertung" in das abstrakte Schema der Preisbestimmungsgründe einordnen läßt, und es liegt hier zugleich wiederum ein Ansatzpunkt vor, an dem das von mir im Schema der generellen Preisbestimmungsgründe mit Absicht nicht genannte Moment der „Kosten" in die letzteren hereinwirkt.

Tritt endlich irgend eine Störung im regulären Kreislauf des Geschäftsbetriebes ein, infolge deren der Warenerlös eine Widmung erhält oder erhalten muß, die aus jenem regulären Kreislauf herausführt, und bei der sich Verschiedenheiten in den Versorgungsverhältnissen geltend machen können, so lebt der Einfluß der letzteren auf die Preisbildung auch bei rein geschäftlichen Verkäufen wieder auf. Auf dieses Blatt gehört es, daß z. B. Produzenten oder Kaufleute, welche dringende Zahlungen zu leisten haben oder wohl gar in Gefahr der Bankrotterklärung schweben, in solchen Momenten einen besonders hohen Wert auf das Preisgut Geld legen und darum nötigenfalls schon mit sehr niedrigen Summen Geldes für ihre angebotene Ware vorlieb nehmen. Es ist dies mit ein Grund zur Erklärung des außerordentlichen Tiefstandes der Verkaufspreise bei Notverkäufen und allgemein in Krisenzeiten[1]).

---

[1]) Über das „Zurücktreten der persönlichen Schätzung des Geldwertes im geschäftlichen Kalkül" hat kürzlich Wieser einige sehr gute und feine Beobachtungen vorgetragen in seinem Referate für die Generalversammlung des Vereins für Sozialpolitik 1909 über den „Geldwert und seine Veränderungen" (Bd. 132 der Vereinspublikationen, besonders S. 501 und 509). — Man sieht leicht, daß ein ganz analoges Zurücktreten der „persönlichen Schätzung des Geldwertes" aus ganz analogen Gründen nicht bloß bei geschäftlichen Verkäufen, sondern auch bei geschäftlichen Käufen zum Zwecke des Wiederverkaufs sich ergeben kann. Für den Händler, der eine Ware zu kaufen begehrt nur um sie mit Gewinn wieder zu verkaufen, bildet im normalen Kreislauf seines Geschäftes seine persönliche Geldschätzung auch nur eine sich in sich selbst

IV.

Das Kostengesetz.

Geradeso wie in der Theorie des subjektiven Wertes begegnen wir auch auf dem Gebiete der Preistheorie einem in der Literatur wie in der Lebenserfahrung gleich fest eingewurzelten „Kostengesetze". Es sagt uns, daß der Marktpreis der beliebig reproduzierbaren Güter die Tendenz hat, sich auf die Dauer den Erzeugungskosten gleichzustellen. Zur Begründung pflegt man ihm folgende vollkommen triftige Argumentation mitzugeben. Der Marktpreis beliebig reproduzierbarer Güter kann auf die Dauer weder erheblich über, noch unter dem Kostensatz sich erhalten. Steigt der Preis in irgend einem Zeitpunkt erheblich über die Kosten, so wird nunmehr die Produktion jenes Artikels für die Unternehmer besonders gewinnbringend. Dadurch erhalten nicht nur die letzteren einen Anreiz, ihre florierenden Geschäfte auszudehnen, sondern es werden auch neue Unternehmer zur Ergreifung des lohnenden Geschäftszweiges ermuntert. Hiedurch wird die Menge des auf dem Markte angebotenen Produktes gesteigert, und dadurch endlich — nach dem Gesetze von Angebot und Nachfrage — der Anstoß zum Sinken des Preises gegeben. Wenn umgekehrt in irgend einem Zeitpunkt der Marktpreis unter die Kosten sinkt, so wird die Fortsetzung der betreffenden Produktion verlustbringend, wird deshalb von vielen Unternehmern teils aufgegeben, teils eingeschränkt, dadurch das Angebot der Ware auf dem Markt verringert, was schließlich vermöge des Gesetzes von Angebot und Nachfrage wieder eine Steigerung des Marktpreises hervorrufen muß.

Um das Kostengesetz schlingt sich eine Unmasse theoretischen Details[1]). Dasselbe kann für unsere Zwecke vollständig bei Seite gelassen werden. Unser ganzes Interesse konzentriert sich auf die eine Frage, welche Stellung das empirisch so wohl beglaubigte Kostengesetz im Systeme der Preistheorie einnimmt: widerspricht es unserem Gesetze der Grenzpaare, oder nicht?

Es widerspricht nicht. Es widerspricht ihm geradeso wenig, als wir in der Theorie des subjektiven Wertes einen Widerspruch gefunden haben zwischen dem Satze, daß der Grenznutzen, und dem anderen Satze,

---

kompensierende, durchlaufende Post. Ich hätte daher diese kasuistische Besonderheit schon bei der Erörterung des Bestimmgrundes 3 (subjektiver Wert des Preisgutes für die Kauflustigen) vortragen können. Ich habe sie erst zum Punkt 6 gestellt, weil sie hier die weitaus umfassendere und wichtigere Anwendung hat: in der Nachfrage prävaliert ja — direkt und indirekt — der individuelle Konsumbedarf, im Angebot die arbeitsteilige Massenproduktion für den Marktabsatz.

[1]) So die Frage, ob die Produktions- oder die Reproduktionskosten, ob bei einer Verschiedenheit der Kostensätze der höchste, der niedrigste, oder ein mittlerer Kostensatz maßgebend ist, welche Elemente in die Kosten einzurechnen sind u. dgl.

daß die Kosten die Höhe des subjektiven Wertes bestimmen. Die Gedankengänge, die dort und hier zur Auflösung des scheinbaren Widerspruches führen, gleichen sich auch Zug für Zug, nur daß hier vermöge des Dazwischentretens des Tausches, vermöge der Übersetzung des Phänomens aus der Einzelwirtschaft in die Gesellschaft, um jedes Glied des Gedankenganges sich reichere Verwicklungen schlingen. Ich will im Folgenden versuchen, so kurz und klar ich kann, die Verkettung zwischen Wert, Preis und Kosten zu schildern; und ich glaube nicht zu übertreiben, wenn ich behaupte, daß diesen Zusammenhang klar erkennen die gute Hälfte der Nationalökonomie klar erkennen heißt.

Die Wert- und Preisbildung nimmt ihren Ausgang von den subjektiven Wertschätzungen der fertigen Produkte durch ihre Konsumenten. Sie bestimmen die Nachfrage nach diesen Produkten, der als Angebot zunächst die Vorräte der Produzenten an fertiger Ware gegenüberstehen. Der Kreuzungspunkt der beiderseitigen Wertschätzungen, die Schätzungshöhe der „Grenzpaare", bestimmt in bekannter Weise den Preis, und zwar natürlich für jede Art von Produkten besonders. So wird z. B. der Preis eiserner Schienen durch das Verhältnis von Angebot und Nachfrage nach Schienen, der Preis eiserner Nägel durch das Verhältnis von Angebot und Nachfrage nach Nägeln, und so der Preis aller anderen Produkte, die aus dem Produktivgut Eisen angefertigt werden, Spaten, Pflugscharen, Hämmer, Eisenblech, Kessel, Maschinen usw. durch das Verhältnis von Angebot und Nachfrage bestimmt, das gerade rücksichtlich der genannten speziellen Arten von Produkten besteht. Nehmen wir, um unsere Sache recht deutlich zu machen, an, es seien die Bedarfs- und Vorratsverhältnisse bei den verschiedenen Eisenprodukten und demgemäß auch ihre anfänglichen Preise recht verschieden, und zwar variiere der Preis eines Warenquantums, das aus einer und derselben Produktivmitteleinheit, z. B. aus einem Zentner Eisen, erzeugt werden kann[1]), zwischen einem Gulden bei der billigsten und zehn Gulden bei der teuersten Produktengattung.

Diese Preise sind das Ergebnis der augenblicklichen Marktlage, wobei wir die das Angebot bildenden Produktenvorräte zunächst als eine gegebene Größe ansahen. Aber sie sind nur momentan eine gegebene, dagegen im Verlaufe der Zeit vermöge des Nachschubs, den sie immerfort aus der Produktion erfahren, eine veränderliche Größe. Verfolgen wir die Verhältnisse dieser Produktion. Zur Erzeugung der Eisenfabrikate brauchen die Produzenten Eisen[2]). In der arbeitsteiligen Volkswirtschaft müssen sie es auf dem Eisenmarkte kaufen. Sie repräsentieren auf ihm die Nach-

[1]) Der Vereinfachung halber will ich von der Mitwirkung anderer komplementärer Produktivmittel vorläufig abstrahieren.

[2]) Von den übrigen Produktionserfordernissen sehe ich wieder der Einfachheit halber ab.

frage. Was den Umfang derselben betrifft, so ist es klar, daß jeder Produzent so viel Eisen wird kaufen wollen, als er zur Erzeugung jenes Quantums von Ware nötig hat, für das er an seine eigenen Kunden Absatz zu erwarten hat. Wie wird es aber um die Intensität der Nachfrage stehen? Offenbar wird kein Produzent für den Zentner Eisen mehr geben, als was er selbst für ihn[1]) von seinen eigenen Kunden als Kaufpreis lösen kann; bis zu diesem Satze kann er aber und wird er auch äußersten Falles mitbieten, ehe er aus Mangel an Rohstoff seine Produktion ganz stille stehen läßt. Derjenige also, der den Zentner Eisen auf dem Produktenmarkte zu 10 fl. fruktifizieren kann, wird auch bis zum Maximalpreise von 10 fl. auf dem Eisenmarkte Kauflustiger sein; derjenige, der den Zentner Eisen nur mit 8 fl. fruktifizieren kann, wird natürlich höchstens um 8 fl. kaufen wollen usf. Auf diese Weise gibt für jeden Produzenten von Eisenware der Marktpreis seiner speziellen Ware (beziehungsweise der nach dem Gesetze der komplementären Güter auf das Eisen entfallende Anteil des Marktpreises) die Schätzungsziffer ab, mit der er sich an der Nachfrage nach Eisen beteiligt.

Dieser Nachfrage stehen als Angebot die Eisenvorräte der Berg- und Hüttenwerksbesitzer gegenüber. Dieselben werden in bekannter Weise in den Besitz der tauschfähigsten Kaufbewerber übergehen, und zwar zu einem Preise, der annähernd mit der Schätzungsziffer des letzten Käufers zusammenfällt[2]). Gesetzt, die Marktvorräte an Eisen reichen eben aus, um den Bedarf aller derjenigen Kauflustigen zu decken, die den Zentner Eisen von 10 fl. an bis herab auf 3 fl. schätzen, so wird sich die Schätzungsziffer des letzten Käufers und damit auch der Marktpreis des Eisens auf drei Gulden stellen.

Und nun sehen wir uns den Kausalzusammenhang an, in dem dieser Preis entstanden ist. Er leitet auf das Deutlichste in geschlossener Kette vom Wert und Preis der Eisenprodukte zu dem des Kostengutes Eisen, und nicht umgekehrt. Durch folgende Glieder hindurch. Die subjektive Wertschätzung der Eisenprodukte durch die Konsumenten steht am Anfange der Kausalkette. Sie hilft zunächst die Geldschätzungsziffern bestimmen, mit denen die Konsumenten sich an der Nachfrage nach Eisenprodukten beteiligen können. Diese Geldschätzungsziffern bestimmen sodann in bekannter Weise auf dem Markte der Eisenprodukte die Preis-

---

[1]) Man beachte, daß hier immer von der Mitwirkung anderer komplementärer Produktivmittel z. B. Arbeit, Werkzeuge, Feuerung usw. abstrahiert wird. Geschähe dies nicht, so müßte ich natürlich, nach den oben (S. 206ff.) über den Wert komplementärer Güter entwickelten Grundsätzen einen Teil des Produktwertes auf Rechnung der anderen mitwirkenden Güter setzen und dem Eisen nur eine Quote des Produktwertes zuerkennen. Alsdann würden aber ganz dieselben Beziehungen, die im Text rücksichtlich des Wertes des Eisens und des vollen Produktwertes entwickelt werden, zwischen dem Werte des Eisens und jener Quote des Produktwertes stattfinden.

[2]) Vgl. S. 303f.

resultante für letztere. Die Preisresultante der Produkte zeigt wieder für die Produzenten die (Tausch-)Wertschätzung an, die sie ihrerseits auf das Produktivgut Eisen legen können, und damit die Schätzungsziffer, mit der sie als Kaufbewerber für Eisen auftreten: und aus diesen Schätzungsziffern resultiert endlich der Marktpreis des Eisens.

Aber noch ein anderer tiefer Zusammenhang läßt sich aus alledem herauslesen. Es vollzieht sich hier einfach das große Gesetz des Grenznutzens. Dieses lautet, daß der vorhandene Vorrat der Güter immer der Reihe nach in die lohnendsten Verwendungen eingewiesen wird, und daß die letzte, abhängige Verwendung den Wert bestimmt. Spielt sich dies im Rahmen einer einzelnen Wirtschaft ab, so erscheinen als die lohnendsten Verwendungen diejenigen, die den intensivsten subjektiven Bedürfnissen entsprechen, und der Wert, der als Frucht dieser individuellen Verhältnisse hervorgeht, ist rein persönlicher, subjektiver Wert. Spielt sich dagegen die Sache im erweiterten Rahmen des Marktes ab, dann wird Alles nicht mehr unmittelbar auf die subjektiven Bedürfnisse, sondern durch deren Vermittlung auf das Geld bezogen, das gleichsam den neutralen gemeinsamen Nenner für die nicht unmittelbar vergleichbaren Bedürfnisse und Empfindungen verschiedener Subjekte abgibt. Jetzt erscheinen als die lohnendsten Verwendungen nicht mehr diejenigen, die den absolut intensivsten Bedürfnissen, sondern jene, die den höchsten Geldschätzungsziffern entsprechen, also die bestbezahlten Verwendungen[1]); und der Wert, der daraus hervorgeht, ist objektiver Tauschwert. So geht es zunächst mit den Eisenprodukten. Sie werden auf ihren verschiedenen Märkten an die bestbezahlenden Käufer abgegeben, und die Schätzungsziffer des letzten Käufers bestimmt ihren Marktwert und Preis. So geht es aber durch einen kleinen Umweg hindurch auch mit dem Kostengut Eisen selbst. Es wird auf dem Eisenmarkte an die bestbezahlenden Produzenten abgegeben, und die Schätzungsziffer des letzten derselben bestimmt seinen Preis. Die Produzenten sind aber hier bloße Vermittler. Indem sie das Eisen an die bestbezahlenden Konsumenten weiterleiten, wird der Eisenvorrat in Wahrheit der Reihe nach den lohnendsten Konsumverwendungen zugeführt, und die letzte von diesen, die noch versorgt werden kann, bestimmt durch die Schätzungsziffer des letzten als Käufer auftretenden Produzenten hindurch den Marktpreis des Kostengutes Eisen. Nicht dieses diktiert seinen urwüchsig festgestellten Preis den aus ihm hervorgehenden Produkten, sondern es empfängt seinen eigenen Preis durch die Vermittlung des Preises seiner Produkte nach dem großen Gesetze des Grenznutzens, demzufolge

---

[1]) Daß beides leider nicht zusammenzutreffen braucht, habe ich unter Anführung von Ursachen und Folgen dieser Tatsache eingehend nachgewiesen in Conrads Jahrbüchern, Grundzüge S. 510—513.

der vorhandene Vorrat in die lohnendsten Verwendungen sich eindrängt und von der Schätzungsziffer der letzten seinen Preis erhält.

Nun schließt sich aber ein Stück von Folgeerscheinungen an, das offenbar der Meinung, daß die Kosten einen verursachenden Einfluß auf den Preis der Produkte ausüben, die Entstehung gegeben hat. So lange nämlich der Preis der verschiedenen aus Eisen gefertigten Produkte zwischen 10 fl. und 1 fl. schwankt, während der Preis der Einheit von Eisen sich mit 3 fl. festgestellt hat, ist das ein Symptom dafür, daß die durch Prinzip der Wirtschaftlichkeit geforderte Einweisung der Eisenvorräte in die lohnendsten Verwendungen noch nicht völlig erfüllt ist. Es dient einerseits Eisen in Verwendungen, die nur mit einem oder zwei Gulden bewertet sind, die also unter dem ökonomisch gestatteten „letzten" Nutzen stehen; und es existieren andererseits noch zahlreiche Verwendungen im Werte von mehr als drei Gulden, die noch nicht versorgt sind. Denn wenn z. B. der Marktpreis eines Eisenproduktes noch auf 10 fl. steht, so ist das ein Beweis dafür, daß nur jene Konsumenten dieses Produkts, die dasselbe auf 10 fl. und darüber schätzen, zum Kaufe kommen, während andere Konsumenten, welche Verwendungsgelegenheiten mit einem Nutzen von nur 9 fl., 8 fl. usf. bis 3 fl. herab offen stehen haben, sich auf dem Markte nicht mehr versorgen können. Analog wird bei Produkten, deren Marktpreis auf 8 fl. steht, eine unversorgte Schichte der Nachfrage mit Verwendungsgelegenheiten von 7 bis auf 3 fl. herab bestehen, und so fort. Das muß nun korrigiert werden; und der Geschäftsgeist der Unternehmer wird gewöhnlich diese durch das Prinzip der Wirtschaftlichkeit gebotene Korrektur sehr rasch in's Werk setzen. Die Produktion jener Eisenwaren, deren Marktpreis noch über 3 fl. steht, muß und wird unter dem Anreiz der Prämie, die die Differenz zwischen Preis und Kosten bietet, so weit vermehrt werden, daß alle Verwendungen mit einem den Betrag von 3 fl. übersteigenden Nutzen noch bedeckt werden können. Natürlich hat diese Vermehrung des Angebotes zur Folge, daß auch die Schichte, in der der „letzte" Käufer sich findet, und damit der Marktpreis immer tiefer herabsinkt: solange bis schließlich die Schätzungsziffer des letzten Käufers und mit ihr der Marktpreis im Normalniveau von 3 fl. anlangt. Umgekehrt muß und wird unter der Einwirkung des Verlustes, der darauf gesetzt ist, verhütet werden, daß weiterhin noch Eisen zu Verwendungen dargeboten wird, die mit weniger als drei Gulden bewertet werden. Das geschieht, indem die Produktion jener Eisenwaren, deren Marktpreis unter 3 fl. steht, einstweilen sistiert oder doch eingeschränkt wird. Diese Einschränkung des Angebotes wird bald eine Preissteigerung bis zu 3 fl. zur Folge haben, und nun ist, wie durch die Sachlage erfordert wird, die Ware nur mehr jenen Kauflustigen erreichbar, die mit wenigstens drei Gulden bewertete Verwendungen für sie haben. So kommen von oben und von unten alle Eisenprodukte auf dem Preisniveau von 3 fl., auf dem Satz ihrer

„Kosten“ zusammen: aber das geschieht augenscheinlich wieder nicht deshalb, weil das Kostengut Eisen seinen eigenmächtig festgestellten Preis seinen Produkten aufzwingen könnte, sondern weil alle beteiligten Produkte samt dem Kostengute Eisen dem Gesetze des Grenznutzens gehorchen, sich der Reihe nach in die lohnendsten Verwendungen schmiegen, und gemeinsam von der letzten ihren Preis normiert erhalten[1]).

An Erfahrungsbelegen für diese Auffassung ist kein Mangel. Es ist eine sehr bekannte Tatsache, daß lebhafter Eisenbahnbau die Schienenpreise, und durch diese den Preis des Eisens hebt, oder daß in unseren Tagen der starke Bedarf nach Kupferdrähten für elektrische Leitungen den Preis des Kupfers in die Höhe trieb: Fälle, in denen sichtlich die steigende Preisbewegung von den Schlußprodukten ihren Ausgang nahm und von da auf die Kostengüter sich fortpflanzte. Aber — so läßt sich einwenden und wird wohl auch von manchem Leser eingewendet werden — es lassen sich doch auch Fälle denken, in denen die Preisbewegung von den Kostengütern ausgeht. Die Eisenvorräte z. B., von denen wir immer in unserem Beispiele sprachen, sind ja keine fixe Größe, sondern sie sind je nach dem Gange der Eisenproduktion bald kleiner bald größer. Wenn nun durch eine Ausdehnung der Eisenproduktion das Angebot an Eisen steigt, so wird ja doch der Preis des Eisens aus einer dem Eisen eigentümlichen Ursache fallen, und dieser Preisfall dann auch den Fall der Preise der Eisenwaren nach sich ziehen. Also geht die Verursachung doch den Weg von den Kosten zum Preis der Produkte?

Auch dieser Zweifel findet seine Lösung. Wir müssen nur den Gang der Verkettung, von dem wir bis jetzt nur ein Stück bloßgelegt haben, bis an seine Wurzel verfolgen. — Es ist ganz richtig, die Eisenvorräte sind keine fixe Größe, sondern die veränderliche Frucht der nach Willkür sowohl der Ausdehnung als der Einschränkung fähigen Eisenproduktion. Zur Eisenproduktion braucht man Bergwerke, und — um es kurz zu machen — unmittelbare und mittelbare Arbeit. Die Eisenbergwerke sind eine gegebene Größe, und keiner anderen Widmung als zur Eisenproduktion fähig. Dagegen ist zwar die der Volkswirtschaft im Ganzen zur Verfügung stehende Arbeitsmenge eine durch den jeweiligen Stand der Bevölkerung bedingte und gegebene Größe, nicht aber auch die gerade

---

[1]) Möglicher Weise kann durch den geschilderten Korrekturprozeß der Kostensatz von 3 fl. selbst verschoben, z. B. erhöht werden. Es kann nämlich geschehen, daß zur Sättigung der bisher nicht befriedigten Nachfrage, welche die Eisenprodukte noch zu mehr als 3 fl. zu kaufen begehrt, so viel Eisen aus dem Eisenmarkte genommen werden muß, daß der Vorrat für die zu gerade 3 fl. begehrende Nachfrage nicht mehr reicht. Dann wird natürlich diese letztere durch die stärkeren Mitbewerber ausgeschlossen, und der Marktpreis setzt sich höher als bei 3 fl. fest — auch ein Beweis dafür, daß nicht die „Kosten“ der Fixpunkt sind, der die Produktenpreise sich anpaßt, sondern umgekehrt.

der Eisenproduktion zugewandte Arbeit. Die Arbeit ist ja eine gar vielseitig verwendbare Produktivkraft, und um sie konkurrieren sämtliche im Lande überhaupt betriebenen Produktionszweige. Wer entscheidet nun, wie viele von den disponiblen originären Produktivkräften der Volkswirtschaft, Arbeit und Bodennutzungen, gerade der Eisenproduktion zugewendet werden, und wer entscheidet über den Wert und Preis der Einheit dieser Produktivkräfte?

Hier wiederholt sich nun an den Elementen aller Wirtschaft zum letzten Mal jenes Spiel, das wir früher an Schlußprodukten und Zwischenprodukten tätig gesehen haben. Auch die originären Produktivkräfte der Nation drängen sich der Reihe nach in die lohnendsten Verwendungen und empfangen von der letzten derselben ihren Wert und Preis. Sie haben so wenig und vielleicht noch weniger als irgend ein anderes Gut einen *a priori* feststehenden Wert, sondern sie empfangen ihn erst von den Verwendungsgelegenheiten. Ob der Arbeitstag einen Gulden oder drei Gulden wert ist, hängt davon ab, wie viel das Produkt wert ist, das man in einem Arbeitstage hervorbringen kann, und zwar das „letzte", mindest gut bezahlte Produkt, zu dessen Hervorbringung nach Versorgung aller besser honorierten Verwendungen noch Arbeit entsprechender Qualität übrig ist. Die Produktion ist einem riesigen Pumpwerk zu vergleichen. Jeder Bedürfniszweig hat sein besonderes Saugrohr in das Reservoir der originären Produktivkräfte eingesenkt, und sucht daraus, konkurrierend mit allen anderen Zweigen, seine Deckung saugend an sich zu ziehen. Und zwar saugt jeder Bedürfniszweig mit anderer Kraft: mit desto stärkerer Kraft, je mehr und je lohnendere, das will für den Bereich des Tauschverkehres sagen, je höher in Geld geschätzte Verwendungen er enthält. Auch in der Beschaffenheit der Saugrohre zeigen sich Verschiedenheiten. Manche sind ganz einfach, andere sind mit selbständigen Zwischenabteilungen versehen, durch welche der vom Bedürfnis ausgehende saugende Druck gleichsam stationenweise weitergeleitet, und ebenso die dem Bedürfnis zuzuführenden Produktivkräfte stationenweise emporgepumpt werden. Das Gleichnis auf die Sache angewendet: Solche Bedürfnisse, die zu ihrer Befriedigung persönliche Dienstleistungen erfordern, ziehen die Arbeit ganz unmittelbar nach Maßgabe des Honorars an sich, das sie dafür geben können und wollen. Solche Bedürfnisse dagegen, die zu ihrer Befriedigung Sachgüter erfordern, saugen zunächst diese durch Bezahlung eines lohnenden Marktpreises an sich, und der lohnende Marktpreis der Produkte muß dann weiter die Produktivkräfte zu ihrer Erzeugung heranlocken. Bisweilen durch ein oder zwei, bisweilen durch zwanzig oder dreißig Glieder. In unserem Beispiele forderte und honorierte das Bedürfnis die Eisenware, der Marktpreis der Eisenware lockte zum Ankauf von Eisen, der Preis des Eisens lockte endlich die originären Produktivkräfte zur Eisenproduktion heran.

Bei anderen Genußgütern mag die Zahl der Zwischenglieder, oder, um unserem Vergleich treu zu bleiben, die Zahl der Zwischenabteilungen im Saugrohr doppelt oder auch zehnfach so groß sein: allein das Prinzip der Bewegung, und, was uns vornehmlich interessiert, der Erfolg bleibt immer der gleiche. Ob der Zwischenglieder viele oder wenige sind, so mag dies allenfalls die Wirkung verlangsamen oder beschleunigen, aber nicht schwächen oder verstärken: schließlich zieht jedes Bedürfnis nach Maßgabe der seinen „Schätzungsziffern“ entsprechenden Macht mittelbar oder unmittelbar die zu seiner Deckung erforderten Produktivkräfte an sich. Für die Bedürfnisse der Reichen sind immerfort zahllose Produktivkräfte tätig, wenn auch gleichzeitig an anderen Punkten der Volkswirtschaft Not an Mann und Gut sein mag. Warum? Weil die hohe Geldziffer, die der Reiche für die Befriedigung seiner Bedürfnisse zu bieten imstande ist, nie verfehlt, durch alle Etappen der Produktion hindurch ihre Anziehungskraft fortzupflanzen bis in das Reservoir der originären Produktivkräfte.

So saugen alle Bedürfnisse mit der durch ihre Schätzungsziffern angezeigten Kraft. Jene Bedürfnisschicht nun, die den ihrer Befriedigung unmittelbar oder mittelbar gewidmeten Arbeitstag sehr hoch, z. B. mit 10 fl. und darüber zu bezahlen geneigt und fähig ist, wird bald vollgesogen sein. Nach und neben ihr können nun der Reihe nach auch jene Schichten Deckung an sich ziehen, die den Arbeitstag mit 9, 8, 7, 6, und weiter herab mit 5, 4, 3 und 2 fl. bezahlen können und wollen. Wird bis zur Grenze von 2 fl. herab der ganze Vorrat an originären Produktivkräften in Anspruch genommen, dann ist ein Doppeltes entschieden: alle Bedürfnisse, die den ihnen gewidmeten Arbeitstag nicht mit wenigstens 2 fl. honorieren wollen oder können, bleiben unversorgt; und der Marktpreis des Arbeitstages wird sich mit der Schätzungsziffer des letzten Käufers auf 2 fl. stellen. Ist aber, wie wir nunmehr annehmen wollen, die disponible Arbeitsmenge eine größere, so kann die Versorgung der Bedürfnisse in noch tiefere Schichten herabsteigen; es können z. B. als die letzten Bedürfnisse — unmittelbar oder mittelbar — noch diejenigen bedeckt werden, die den Arbeitstag nur mit einem Gulden bezahlen, und es wird sich demgemäß auch der Marktpreis der Arbeit jetzt niedriger, auf nur einen Gulden fixieren. Und zwar wird dieser Marktpreis ein einheitlicher sein: es wird nicht die oberste Bedürfnisschicht einen Preis von 10 fl. und daneben die letzte Schicht für dieselbe Ware oder Arbeit einen Preis von einem Gulden zahlen, sondern der Marktpreis gilt für alle Käufer gleich.

Und nun löst sich auch das aus unserem früheren Beispiele hergeholte Bedenken. Gesetzt der Preis des Arbeitstages ist 1 fl., der des Zentners Eisen, dessen Erzeugung bisher drei Tage gekostet hat, 3 fl. Und nun werden plötzlich ergiebige Eisenwerke entdeckt oder eine großartige Verbesserung des Produktionsverfahrens erfunden, wodurch es möglich

wird, den Zentner Eisen schon in zwei Arbeitstagen zu erzeugen. Was ist die Folge? — So lange das Eisen und seine Produkte den bisherigen Preisstand von 3 fl. behaupten, werden auf dem Gebiete der Eisenbranche nur jene Bedürfnisse versorgt, die für das Produkt von nunmehr zwei Arbeitstagen 3 fl., also für den Arbeitstag 1 fl. 50 kr. zu zahlen gewillt und imstande sind, während ringsumher, in allen anderen Produktions- und Bedürfniszweigen, auch diejenige Bedürfnisschicht noch versorgt wird, die für den Arbeitstag nur einen Gulden zahlt. Nach dem Prinzipe der Wirtschaftlichkeit, das vermöge der dargebotenen Gewinnchance in den Produktionsunternehmern seine bereitwilligen Vollstrecker findet, müssen die bisher ungedeckten Verwendungsgelegenheiten, die den Arbeitstag mit mehr als einem Gulden lohnen, gedeckt, demgemäß mehr originäre Produktivkräfte in die Eisenproduktion investiert, das Angebot an Eisen und Eisenprodukten vermehrt werden, so lange, bis auch hier, wie überall, die Befriedigung bis in jene Schicht herabreicht, die den Arbeitstag mit 1 fl., also den Zentner Eisen, der zwei Arbeitstage kostet, mit 2 fl. zu honorieren gewillt ist. Parallel damit geht dann natürlich auch der Preis von Eisen und Eisenprodukten[1]) auf den Satz von 2 fl. herunter. Und alles das ist geschehen nicht gegen, sondern in getreuer Erfüllung unseres Gesetzes vom Grenznutzen, von welchem das Kostengesetz, richtig verstanden, nur eine auf eine spezielle Erscheinungsgruppe angepaßte spezielle Aussageform ist.

Ginge die Produktion in — praktisch undenkbarer — idealer Vollkommenheit vor sich, ungehemmt durch die Schranken des Raumes, zeitlos, ohne jede Reibung, in vollkommenster Voraussicht der zu versorgenden Bedürfnisstände, ohne störende Verschiebungen der Bedürfnisse, der Vorräte und der Produktionstechnik: dann würden auch die originären Produktivkräfte mit idealer mathematischer Genauigkeit in die lohnendsten Verwendungen investiert, und das Kostengesetz würde in dem Sinne, in dem es überhaupt Geltung hat, in idealer Reinheit gelten. Es würden die komplementären Gütergruppen, aus denen schließlich ein Genußgut hervorgeht, auf allen Etappen des Werkfortschrittes genau denselben Wert und Preis behaupten, also das Genußgut genau seinen Kosten, diese wieder ihren Kosten usf. gleich gelten, bis zu den letzten originären Produktivkräften herauf, aus denen schließlich alle Güter entspringen. Diese ideale Symmetrie wird aber durch zwei Störungsursachen durchkreuzt.

---

[1]) Man vergesse nicht auf unsere vereinfachende Abstraktion von der Mitwirkung anderer komplementärer Güter an der Erzeugung der Eisenprodukte. Würden wir diese berücksichtigen und z. B. annehmen, daß zur Umformung des Eisens in das Eisenprodukt der Aufwand von weiteren zwei Tagen mittelbarer oder unmittelbarer Arbeit erforderlich ist, so würde dem Eisenpreise von 2 fl. ein Eisenproduktpreis von vier Gulden entsprechen, von welchem nach dem Gesetz der komplementären Güter der Teilbetrag von zwei Gulden dem Produktivgut „Eisen“ zuzurechnen wäre.

Die eine derselben will ich mit dem zusammenfassenden Namen von „Reibungswiderständen“ bezeichnen. Es stehen der rechtzeitigen Investierung der originären Produktivkräfte in die jeweilig lohnendsten Genußverwendungen fast immer irgend welche große oder kleine, dauernde oder zeitweilige Hindernisse entgegen. Infolge davon wird die Versorgung und werden die Preise etwas unsymmetrisch. Teils indem einzelne Bedürfniszweige relativ reichlicher versorgt werden als andere; so daß z. B. in Wollwaren noch jene Bedürfnisse versorgt werden, die den Arbeitstag indirekt nur mit 95 kr. honorieren, während gleichzeitig vielleicht in Kupferwaren die Befriedigung schon bei jenen Bedürfnissen endet, die den gleichartigen Arbeitstag mit 1 fl. 50 kr. zu honorieren imstande sind. Teils aber auch, indem die Produktivmittelgruppen, die sich sukzessive in einander und schließlich in das fertige Genußgut umwandeln, nicht auf allen Stadien ihres Weges gleich bewertet werden. Statt daß der Strom der Produktivmittel in gleichmäßiger Breite durch alle Stadien hindurch auf das Schlußprodukt geleitet wird, können aus irgend welchen Störungsursachen in einzelnen Zwischenstationen Aufstauungen, in anderen Verebbungen eintreten, die ein unsymmetrisches Abweichen des Preises von dem der vorhergehenden und folgenden Stadien nach sich ziehen; oder, wie man es aufzufassen und auszudrücken pflegt, ein Abweichen des Preises eines Produktes (oder Zwischenproduktes) von seinen Kosten. So in unserem Beispiele vom Eisen, dessen Produktion sich plötzlich von 3 fl. auf 2 fl. verwohlfeilt. Infolge davon wird zuerst die Eisenproduktion gesteigert und drückt den Preis des Roheisens, während die Eisenprodukte noch einige Zeit einen ihre Kosten übersteigenden Preis bewahren können. Allmählich rückt aber die Schwellung des Angebotes auch in die weiteren Stadien der Produktion, von der Rohstoffproduktion in die Fabrikation der Schlußprodukte vor, und stellt, indem sie auch hier den Preis auf 2 fl. herabdrückt, die gestörte Symmetrie zwischen Preis und Kosten wieder her.

Solche „Reibungswiderstände“ gibt es in der Praxis unzählige. Es gibt keinen Augenblick und keinen Produktionszweig, in welchem sie gänzlich fehlen würden. Und dadurch nimmt das Kostengesetz seinen bekannten Charakter eines bloß beiläufig geltenden, über und über von Ausnahmen durchsetzten Gesetzes an. Diese unzähligen großen und kleinen Ausnahmen sind die unversiegbare Quelle, aus der immerfort die Unternehmergewinne, aber auch die Unternehmerverluste entspringen.

Die zweite Störungsursache aber ist der Ablauf der Zeit; der Ablauf von Wochen, Monaten und Jahren, die verstreichen müssen zwischen dem Einsatz der originären Produktivkräfte und der Darbietung ihres genußreifen Schlußproduktes. Indem die Differenz der Zeit einen tiefgreifenden Einfluß auf unsere Wertschätzung der Güter übt, setzt sie auch eine regelmäßige, von den aus Reibungswiderständen hervorgehenden

unsymmetrischen Abweichungen wohl zu unterscheidende Differenz zwischen den Wert derjenigen Produktivmittelgruppen, die auf verschieden vorgeschrittenen Punkten der identischen von ihnen zu durchmessenden Produktionsbahn stehen. Und diese zweite Störungsursache ist es, die dem Kapitalzins seine Entstehung gibt. Unsere fernere Aufgabe wird nun sein, in den bis jetzt entworfenen Rahmen der Wert- und Preistheorie die Theorie des Kapitalzinses einzuzeichnen[1]).

[1]) Freunde der Theorie bitte ich, gleichsam als Kommentar zu diesem Abschnitt auch noch meine vielfach eingehenderen Darlegungen in dem Aufsatz über den „letzten Maßstab des Güterwerts“ in der Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung, 3. Bd., 1894 (englisch „the ultimate standard of value“ in den Annals of the American Academy of Pol. and social science Vol. V No. 2) zu Rate zu ziehen; insbesondere seine Abschnitte II (über die verschiedenen Bedeutungen des Wortes Kosten) und VI („Was das Kostengesetz in Wahrheit besagt. Schlußergebnisse“). Man wird dort außer der positiven Darlegung meiner eigenen Anschauungen, auf welche ich mich hier beschränken zu dürfen glaube, auch noch solche Verdeutlichungen und Erläuterungen finden, zu denen die Gegenüberstellung zu anderen, abweichenden Deutungen des „Kostengesetzes“ Anlaß gab. Ferner ist zu demselben Thema die in Conrads Jahrbüchern zwischen Dietzel und mir durchgeführte Kontroverse zu vergleichen, in welche ich mit den Aufsätzen „Zwischenwort zur Werttheorie“ (Neue Folge, Bd. 21, 1890) und „Wert, Kosten und Grenznutzen“ (3. Folge, Bd. 3, 1892) eingriff. Endlich sei noch auf den unten folgenden Exkurs VIII verwiesen, insoferne die daselbst behandelten Fragen, auch wenn sie von der Theorie des subjektiven Wertes ihren Ausgang nehmen, mit wichtigen Anwendungen auch auf die Stellung der Kosten in der Preistheorie herübergreifen.

IV. Buch.

Der Kapitalzins.

I. Abschnitt.

Gegenwart und Zukunft in der Wirtschaft.

Gegenwärtige Güter sind in aller Regel mehr wert als künftige Güter gleicher Art und Zahl. Dieser Satz ist der Kern- und Mittelpunkt der Zinstheorie, die ich vorzutragen habe. Durch ihn laufen alle Fäden zur Erklärung der Zinserscheinungen hindurch, und um ihn ordnet sich auch innerlich und äußerlich die gesamte von uns zu leistende theoretische Arbeit. Die eine Hälfte der Erklärung zielt darauf ab, seine eigene Wahrheit zu erweisen, die zweite wird dann zu zeigen haben, wie aus der Tatsache, daß gegenwärtige Güter mehr wert sind als künftige, alle die mannigfaltigen Gestalten, in die sich die Erscheinung des Zinses einkleidet, natürlich und notwendig entspringen. Im jetzigen Abschnitt soll die erste Aufgabe mit derjenigen Sorgfalt erfüllt werden, die der kardinalen Wichtigkeit des zu begründenden Satzes entspricht. Zu diesem Ende will ich zunächst einen allgemeinen Blick auf eine Materie werfen, die merkwürdiger Weise bis jetzt[1]) erst eine außerordentlich dürftige wissenschaftliche Untersuchung erfahren hat, obwohl sie augenscheinlich die höchste Bedeutung besitzt: auf das Verhältnis von Gegenwart und Zukunft in der menschlichen Wirtschaft[2]).

---

[1]) Geschrieben im Jahre 1888.

[2]) Eine Dogmengeschichte dieses Themas — die ich hier nicht zu schreiben beabsichtige — würde wahrscheinlich an die bei Adam Smith (II, 1) sich findende nachdrückliche Gegenüberstellung von „present enjoyment“ und „future profit“ als Ausgangspunkt anzuknüpfen haben. Vereinzelte, indes in ihrer Vereinzelung nicht recht keimkräftige und in der Tat zu ihrer Zeit kaum beachtete Bemerkungen finden sich bei Sismondi (De la richesse commerciale 1803) und Cernuschi (Mécanique de l'échange 1865; vgl. Lexis in Schmollers Jahrbuch, Bd. 19, S. 332). Wichtiger und fruchtbarer waren gewisse von Senior in seiner „Political Economy“ (3. Aufl. S. 58ff.) unter den Schlagworten „abstinence“ und „capital“ und von C. Menger in seinen „Grundsätzen der Volkswirtschaftslehre“ (S. 127ff.) vorgetragene Gedanken. Als der Erste, der jenes Thema ausführlich und *ex professo* behandelt hat, ist der Chronologie nach wohl Rae

Wir leben in der Gegenwart, aber unsere Zukunft ist uns nichts gleichgiltiges: unsere vernünftigen Wünsche sind auf eine dauernde,

---

(Statement of some new principles etc. Boston 1834), dem Erfolge nach aber JEVONS (Theory of political Economy, 1871, 2. Aufl. 1879) zu nennen. RAES höchst eigenartiges Werk blieb nämlich unter seinen Zeitgenossen völlig ohne Beachtung und Einfluß, und mußte erst eine Art literarischer Wiederentdeckung feiern, nachdem die in ihm vertretenen Ideen inzwischen von anderer Seite zu literarischem Ansehen gebracht worden waren. Siehe über RAE meine „Geschichte und Kritik" 2. Aufl., S. 375ff. und 4. Aufl. S. 277ff. JEVONS' Ausführungen sind ungemein interessant und anregend, aber, wie dies bei einem Erstlingsversuch auf einem bis dahin fast noch gar nicht betretenen Gedankenfelde kaum anders sein konnte, sachlich noch ziemlich unvollkommen; sie weisen manche Unrichtigkeiten, manche Widersprüche, und namentlich viele empfindliche Lücken auf. JEVONS hat mehr nur durch einen kühnen und genialen Wurf gezeigt, daß mit einem gewissen neuen Ideenkreise etwas anzufangen ist, als was damit zu machen ist. An JEVONS schlossen sich alsbald LAUNHARDT („Mathematische Begründung der Volkswirtschaftslehre" 1885) und E. SAX („Grundlegung der theoretischen Staatswirtschaft" 1887 S. 178f., 313ff.) eng an, ohne ihr Vorbild zu übertreffen. Etwas früher noch hatte G. GROSS („Die Zeit in der Volkswirtschaft" in der Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft 1883 S. 126ff.) eine wohlgemeinte, aber freilich durch JEVONS und auch durch meine Arbeiten damals bereits überholte Anregung gegeben, das Moment der Zeit in der national-ökonomischen Theorie ausgiebiger zu berücksichtigen. Was endlich mich selbst betrifft, so bin ich mir schuldig zu bemerken, daß ich meine Ansichten über jenes Thema in völlig selbständiger Weise und ohne jede Beeinflussung durch JEVONS — und natürlich noch weniger durch Spätere — gewonnen habe. Ich lernte JEVONS' Schriften erst im Jahre 1883, knapp vor der Drucklegung meiner „Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien" aus dem Anlasse kennen, daß ich das in diesem Werke bearbeitete dogmengeschichtliche Material noch durch die neueste englische Literatur ergänzen wollte. Die Grundzüge meiner eigenen Kapitalstheorie standen dagegen bei mir schon 1876 fest. In diesem Jahre legte ich sie zuerst in einer nicht zur Veröffentlichung gebrachten Jugendarbeit nieder. In meine späteren Publikationen streute ich vielfache deutliche, wenn auch noch zurückhaltende Hinweisungen auf meine leitenden Ideen ein (z. B. „Rechte und Verhältnisse vom Standpunkte der volksw. Güterlehre" 1881 S. 68 A. 6 über das Phänomen der „Abnützung" [vgl. unten Abschnitt II, 3. Hauptfall]; S. 76ff. über die Komputation des künftigen Nutzens [bes. 109f., 115 A. 11], S. 152f.; „Geschichte u. Kritik der Kapitalzinstheorien" 1. Aufl., S. 306ff., 323ff., 393ff., 409ff. und insbesondere 495, wo ich das Programm meiner positiven Theorie dahin formulierte, daß die Erklärung des Kapitalzinses abzuleiten sei aus dem Einfluß der Zeit auf die menschliche Wertschätzung der Güter). Der zurückhaltende Ton, in dem ich diese Andeutungen geflissentlich noch hielt, hat seinen Grund darin, daß ich die mir vorschwebenden Ideen durch eine vorzeitige unreife oder unvollständige Formulierung nicht kompromittieren wollte. Sie sollten dem Publikum nicht früher vorgeführt werden, ehe ich nicht imstande war, sie als ein fertiges Ganzes und harmonisch eingefügt in ein System wohldurchdachter national-ökonomischer Grundlehren vorzuführen. Und darum zog ich es vor, zehn Jahre lang an der Fundamentierung meiner Theorie durch den Ausbau der Güterlehre (1881), der Kapitalkritik (1884) und der Werttheorie (1886) zu arbeiten, statt, wie ich leicht gekonnt hätte, ein Dezennium früher durch die Publikation origineller, aber noch unausgereifter Ideen nach dem Schimmer der Priorität zu haschen. Übrigens trifft meine Theorie, wenn sie sich auch in einigen Punkten mit JEVONS' Lehre berührt, doch keineswegs in ihrem Wesen mit letzterer zusammen; und gerade in den wichtigsten Punkten, wie die Erklärung des Kapitalzinses, stehe ich zu JEVONS in entschiedenem Gegensatze.

Gegenwart und Zukunft umspannende Lebenswohlfahrt gerichtet. Es ist nichts als eine Konsequenz dieser allgemeinen Lebensmaxime, wenn wir auch unserer Wirtschaft das erweiterte Ziel stecken, für unsere gegenwärtige und künftige Wohlfahrt vorzusorgen. In der Tat nimmt die Zukunft einen breiten Raum in unserer Wirtschaftssorge ein, einen breiteren, als man gewöhnlich wohl denkt. Es ist eine im Grunde genommen banale, aber dennoch selten in ihrer ganzen Tragweite vorgestellte Wahrheit, daß wir eigentlich nur zum geringsten Teile für die Gegenwart, zum weit überwiegenden Teile für die Zukunft wirtschaften.

„Für die Zukunft wirtschaften“: machen wir uns klar, was das sagen will. Es will sagen, daß wir in der Gegenwart dafür sorgen, daß uns in der Zukunft Mittel zur Befriedigung solcher Bedürfnisse, die erst in der Zukunft auftreten werden, zur Verfügung stehen. Mit anderen Worten: es will sagen, daß wir durch Freud- oder Leidgefühle, die wir erst in der Zukunft wirklich empfinden werden, uns schon jetzt bestimmen lassen, Güter oder Nutzleistungen vorzubereiten, die ihre Nutzwirksamkeit wiederum erst in der Zukunft äußern werden. Wie ist das aber möglich, daß noch nicht, also eigentlich nicht empfundene Gefühle als Motoren unseren Willen und unsere Handlungen in Bewegung setzen?

Auf diese Frage eine in allen Details zutreffende Antwort zu geben, ist eine gar nicht leichte und auch von der Fachpsychologie bisher noch keineswegs völlig gelöste Aufgabe. Glücklicher Weise scheinen mir aber wenigstens gewisse Grundtatsachen, auf die man sich in der Antwort jedenfalls zu berufen hat, mit ausreichender empirischer Zuverlässigkeit festzustehen [1]). Wir besitzen nämlich zwar schwerlich, wie eine bei älteren Psychologen und Nationalökonomen beliebte Konstruktion annehmen wollte, die Gabe, künftige Gefühle buchstäblich vorauszufühlen, wohl aber sicherlich die andere Gabe, sie uns im Voraus vorzustellen. Wir

---

[1]) Von diesem Stück der psychologischen Grundlagen der wirtschaftlichen Werterscheinungen gilt in besonders hohem Grade, was in einem gewissen Grade von der gesamten wertpsychologischen Grundlegung überhaupt gesagt werden mußte: daß dieselbe nämlich von der Fachpsychologie den Nationalökonomen keineswegs in einem für diese gebrauchsbereiten Zustande zurecht gelegt wurde, weshalb sich für die Nationalökonomen die Notwendigkeit ergab, die einschlägigen empirischen Grundlagen auch selbständig zu überprüfen und einen Versuch zu machen, sich in denselben zurechtzufinden. Vielleicht kommt ihnen hiebei zustatten, daß die Kasuistik der wirtschaftlichen Werterscheinungen sie förmlich nötigt, gewisse hier besonders fein ausgebildete Tatsachendetails wahrzunehmen und voll zu verwerten, die der weitmaschigeren, auf allgemeinere Ziele gerichteten Beobachtung der Psychologen leicht entgehen konnten. Im Texte begnüge ich mich — ebenso wie ich dies in den früheren Auflagen getan habe — das, was mir empirisch sicher zu stehen schien, einfach im Tone des Vortrages vorzubringen. Verschiedene Notizen, die meine Auffassung gegenüber anderen Auffassungen zu erläutern und zu begründen geeignet sind, und die auch die Grenzen zwischen dem Feststehenden und dem Problematischen genauer erkennen lassen werden, sollen unten im Exkurse XI ihren Platz finden.

haben entweder dasselbe Bedürfnis, dessen künftigen Eintritt wir erwarten, schon in der Vergangenheit, einmal oder oft, empfunden und halten in unserem Geiste ein Erinnerungsbild daran fest; oder wir haben wenigstens solche Bedürfnisse oder Empfindungen schon durcherlebt, die eine gewisse Ähnlichkeit mit der erwarteten künftigen Empfindung besitzen, und konstruieren uns aus solchen analogen Erinnerungen ein mehr oder weniger treues Phantasiebild: auf solche Erinnerungs- und Phantasiebilder stützen wir unseren wirtschaftlichen Kalkul und unsere wirtschaftlichen Entschlüsse. „Eine unsichere und trügerische Grundlage!“ wird Mancher geneigt sein, im Tone der Einwendung auszurufen. Gewiß! aber sie ist dennoch fast die einzige, die wir benützen. Es gehört geradezu zu den seltenen Ausnahmefällen, wenn wir eine Güterschätzung oder einen wirtschaftlichen Entschluß auf ein in demselben Augenblick unmittelbar empfundenes Leid gründen. Es gehört ja zu den Charakterzügen einer guten und zivilisierten Wirtschaft, den Bedürfnissen mit der Vorsorge entgegenzukommen, und das Entbehrungsleid, zu dem das unbefriedigte Bedürfnis hinführen würde, gar nicht zur vollen Blüte kommen zu lassen. Wir beginnen mit der Bereitung unserer Mahlzeiten nicht erst, wenn der Hunger den Höhepunkt seiner Qual erreicht hat; wir warten nicht ab, bis die ausgetretenen Gewässer uns Haus und Hof überschwemmt haben, um an die Errichtung von Schutzdämmen zu denken; wir säumen nicht, bis die Flammen über uns zusammenschlagen, um an die Erbauung einer Feuerspritze zu schreiten. In dem Zeitpunkt, in dem wir wirtschaftliche Handlungen beschließen, liegen fast immer die Bedürfnisse, um deren willen wir sie beschließen, noch in der Zukunft und sind daher, mag diese Zukunft auch noch so nah sein, nicht als wirkliche Empfindungen, sondern nur durch eine bloße Vorstellung in uns wirksam. Wie Mancher hat sogar die Bedürfnisse, um deren willen er die Güter seines täglichen Gebrauches schätzt, auch in der Vergangenheit nie voll empfunden! Wie viele reiche Leute wissen nur vom Hörensagen, wie ein ernstlich schmerzhafter Hunger tut!

Dabei liegt es auf der Hand, daß wir, so trügerisch jene Vorstellungsgabe auch sein, und so sehr sie uns auch im einzelnen Fall irreleiten mag, immer noch alle Ursache haben, für ihren Besitz dem Schicksal herzlich dankbar zu sein. Denn besäßen wir sie nicht, so könnten wir natürlich für die künftigen Bedürfnisse, die weder aktuell empfunden, noch auch durch eine vorauseilende Vorstellung angemeldet würden, auch nicht mehr im Voraus sorgen: die tätige Sorge könnte immer erst dem ausgebrochenen Mangel mit verspäteten unfruchtbaren Augenblicksmaßregeln nachhinken, und wir würden elender als die elendesten Barbaren eine unsichere Existenz von Tag zu Tag weiter fristen.

Zum Wirtschaften genügt es aber nicht, daß man an die Bedürfnisse, für die man sorgen soll, überhaupt denkt. Wie ja alles Wirtschaften aus

dem quantitativen Ungenügen der Deckungsmittel gegenüber den Bedürfnissen hervorgeht, so ist vom Wirtschaften eine fortwährende Wahl, ein fortwährendes Auslesen derjenigen Bedürfnisse, für die gesorgt werden kann und soll, aus jenen anderen, für die nicht mehr gesorgt werden kann, unzertrennlich. Die Auslese geht natürlich aus einer Vergleichung der Wichtigkeit und Dringlichkeit, beziehungsweise der Intensität der Lust- und Unlustgefühle hervor, die sich an die einzelnen Bedürfnisse und ihre Befriedigung anknüpfen. Ist es nun schon selten, daß wir im Augenblick eines wirtschaftlichen Entschlusses dasjenige eine Bedürfnis, dem er gilt, aktuell empfinden, so ist es noch viel seltener, daß wir im selben Augenblicke alle jene Freud- und Leidgefühle, zwischen deren Herbeiführung, beziehungsweise Abwehr wir zu wählen haben, als aktuelle Gefühle eben erleben. Unsere Vergleiche müssen vielmehr fast immer zum Teile, und sehr oft ganz an den Vorstellungsbildern durchgeführt werden, die wir von künftigen Gefühlen uns bereiten. Dies führt uns auf eine Tatsache, die ich mit Nachdruck hervorheben möchte: die vorgestellten künftigen Gefühle sind kommensurabel und zwar sowohl mit gegenwärtigen, aktuell empfundenen Gefühlen, als auch untereinander, und dies wieder ohne Rücksicht darauf, ob sie derselben oder verschiedenen Zeitschichten angehören. Ich kann ebenso gut die Wahl treffen zwischen einer Freude, die mir für den Moment begehrenswert erscheint, und einer anderen Freude, die ich mir erst in acht Tagen verschaffen kann, als zwischen zwei verschiedenen Freuden, die beide in acht Tagen eintreten können, als endlich zwischen zwei Freuden, von denen die eine in acht Tagen, die andere in acht Monaten oder acht Jahren eintreten wird.

Daß wir von künftigen Gefühlen die Motive für unser gegenwärtiges Handeln entlehnen, ist eine Seite unseres Rapportes mit der Zukunft. Eine zweite besteht darin, daß wir durch unser gegenwärtiges Handeln Güter oder Nutzleistungen[1]) für den Dienst der Zukunft bereit stellen. Eine Analyse der Gütermassen, die unsere Vermögen zusammensetzen, ergibt, daß der unendlich größere Teil unseres Gütermateriales den Charakter von „Zukunftsgütern“ hat. Alle Produktivgüter ohne Ausnahme gehören mit ihrem vollen Nutzen dem Dienste der Zukunft an. Die andauernden Genußgüter spenden nur einen Bruchteil ihrer Nutzleistungen der Gegenwart, die Hauptmasse gleichfalls der Zukunft. Von den Nutzleistungen eines Wohnhauses z. B., das hundert Jahre benutzbar bleibt, dient nur ein unendlich kleiner Bruchteil dem „heute“, ein immer noch sehr kleiner Bruchteil der heurigen Jahresperiode, der überwiegendste Teil entlegenen künftigen Perioden. Sogar von den verbrauchlichen Gütern, Speise und Trank, Holz und Licht, die wir in unseren Haushaltungen zum unmittel-

---

[1]) Über den Begriff der Nutzleistung siehe meine „Gesch. und Kritik“ S. 269ff. und 4. Aufl. S. 203ff.

baren Genusse bereit halten, dient nur ein Teil strenge dem Augenblick, während der größere Teil seiner Verwendung in einer wenn auch nicht fernen Zukunft harrt. Wie in unseren Motiven die künftigen Gefühle, so dominieren also in unsern Güterbeständen die „Zukunftsgüter“[1]).

Und noch ein anderer wichtiger Zug wiederholt sich. Wie die künftigen Gefühle, welcher Zeitschichte sie immer angehören mögen, untereinander und mit den gegenwärtigen Gefühlen kommensurabel sind, so sind es auch die „Zukunftsgüter“ untereinander und mit den dem Augenblicke dienenden Gegenwartsgütern. Wir können einen Kamelienstrauß, der dem Ergötzen des Augenblicks dient, mit einer Eintrittskarte in ein Konzert, das in acht Tagen stattfinden wird, oder auch mit einem Strauß von Rosen, die erst im nächsten Sommer wachsen werden, im Werte vergleichen, oder eines dieser Güter für das andere hingeben. Dabei macht es keinen Unterschied, ob das „Zukunftsgut“, das wir vergleichen oder vertauschen, in der Gegenwart schon fertig vorhanden, oder ob es wenigstens durch die Produktivmittel, aus denen es hervorgehen wird, gegenwärtig körperlich repräsentiert, oder ob es im Augenblick weder selbst vorhanden, noch sonst handgreiflich repräsentiert ist: wenn es ein „zukünftiges Gut“ im engsten und eigentlichsten Sinne ist. So vertauschen wir gegenwärtiges Geld nicht allein gegen das genußreife Gegenwartsgut „Brot“, sondern auch gegen das gegenwärtige Produktivgut „Mehl“, in dem das Zukunftsgut „Brot“ steckt; ebenso gut kaufen wir aber auch einem Landwirt für gegenwärtiges Geld seine „nächstjährige Ernte“ ab; im Logenabonnement kaufen wir künftige Leistungen der Schauspieler oder Opernsänger; im Kauf einer Rentenobligation des Staates geben wir unser gegenwärtiges Geld für eine Reihe künftiger Zahlungsraten u. dgl. Künftige Güter und Nutzleistungen sind uns eben — ich habe Ursache dies zu betonen — durchaus geläufige Wirtschaftsobjekte, geradeso wie künftige Gefühle uns durchaus geläufige Wirtschaftsmotive sind. Beides hat seinen letzten Grund in der Kontinuität unserer Person. Was uns

---

[1]) Die hier und im Folgenden oft gebrauchten Ausdrücke „Zukunftsgüter“ und „Zukunftsware“ scheinen leider keine völlig äquivalente Übersetzung in andere Sprachen zuzulassen. Die bisher zumeist angewandte Übersetzung durch „future goods“ und „biens futurs“ paßt in ihrem Wortlaut nur auf körperlich noch nicht existierende Güter, und schließt daher den Hauptfall meiner „Zukunftsware“, nämlich die körperlich gegenwärtigen Güter entfernterer Ordnungen nicht ein, sondern aus, was in der Tat schon zu allerlei Mißverständnissen durch fremdsprachige Theoretiker geführt hat. Ich kann nichts anderes tun als auf diese Quelle von Mißverständnissen warnend aufmerksam machen. Prof. Smart, dem ich für seine ganz ausgezeichnete Übersetzung meines Werkes nicht genug dankbar sein kann, hat übrigens für die Verhinderung jenes naheliegenden Mißverständnisses schon so viel getan als er eben tun konnte, indem er (Positive Theory S. 242) seiner Übersetzung durch „future goods“ nicht allein die Klausel „for want of a better name“, sondern auch in der Klammer das deutsche Originalwort „Zukunftsgüter“ beifügte.

in einer Woche oder in einem Jahre widerfahren wird, trifft nicht weniger uns, als was uns heute widerfährt, und hat darum auch gleiches Anrecht auf Berücksichtigung durch unsere Wirtschaft, die ja die Sorge für „unsere Wohlfahrt“ zum Ziele hat.

Ob dieser prinzipiellen Gleichberechtigung auch immer eine volle praktische Gleichberechtigung entspricht, ist eine andere Frage, die uns noch viel beschäftigen wird. Die Sorge für die Zukunft stellt eben nicht unbeträchtliche Anforderungen an die geistige und ein wenig auch an die moralische Kraft, welche Anforderungen von den Menschen nicht auf allen Stufen der Entwicklung gleichmäßig erfüllt werden. Die Gegenwart kommt immer zu ihrem Recht. Denn sie drängt sich durch die Sinne ein, die wir alle haben. Nach Nahrung zu schreien, wenn ihn schon hungert, das trifft auch der Säugling. Die Zukunft aber müssen wir uns erst vorstellen. Und zwar müssen wir, um in die Zukunft zu wirken, eine doppelte Vorstellungsreihe in unserem Geist aufbauen. Eine Vorstellungsreihe betrifft unseren eigenen Zustand. Wir müssen uns ein Bild davon entwerfen können, welches der Stand unseres Bedürfens, Entbehrens, Empfindens in irgend einem künftigen Zeitpunkt sein wird. Und die zweite Vorstellungsreihe betrifft das Schicksal jener Maßregeln, die wir im Augenblick zu Gunsten der Zukunft treffen. Durch die Kenntnis der kausalen Prozesse müssen wir uns im Voraus ein zutreffendes Bild davon entwerfen können, welche Gütergestalten, in welchen Mengen und in welchem Zeitpunkte sie als Frucht derjenigen produktiven oder geschäftlichen Tätigkeiten hervorgehen werden, die wir im Augenblicke beginnen. Solche doppelte Vorstellungsarbeit für eine einigermaßen entfernte Zukunft klar und treu zu leisten, ist nun der Säugling gar nicht, das Kind und der Barbar nur ganz ungenügend im Stande. Die Zivilisation lehrt uns auch in dieser schwierigen Kunst Schritt für Schritt vorwärts kommen. Aber auch im vorgeschrittensten Volke ist jene Vorstellungskunst und damit auch die praktische wirtschaftliche Zukunftssorge von der Vollkommenheit noch außerordentlich weit entfernt. Sei es aber um den Grad der Zukunftssorge wie immer bestellt: wo sie nur überhaupt geübt wird — und sie wird es selbst bei den barbarischesten Stämmen — sind zukünftige Güter und Nutzleistungen ebenso tatsächliche Objekte unserer Wirtschaftsführung als gegenwärtige Güter. Wir erstreben sie, wir produzieren sie, wir schätzen, kaufen und verkaufen sie.

Wir schätzen sie: dies ist ein Punkt, der näher in's Auge gefaßt werden muß. Nach welchen Grundsätzen schätzen wir den Wert zukünftiger Güter? — Nach keinen andern als denjenigen, nach welchen wir überhaupt den Wert von Gütern schätzen. Wir schätzen sie nach dem Grenznutzen, den sie nach dem Verhältnis von Bedarf und Deckung uns zubringen werden. Dabei kommt es aber natürlich nicht auf die im gegenwärtigen Augenblick herrschenden, sondern

auf die Bedarfs- und Deckungsverhältnisse desjenigen künftigen Zeitpunktes an, in dem die betreffenden Güter uns verfügbar werden sollen. Belagerte in einer Festung, in der Hungersnot herrscht, werden künftiges Getreide, das man ihnen ein Jahr nach Aufhebung der Belagerung zu liefern verspricht, sicherlich nicht nach dem Maßstab der augenblicklichen Not schätzen und bezahlen wollen, während umgekehrt z. B. ein Bierbrauer, der im Jänner einen Kauf von 100 Kubikmeter Eis, lieferbar im Juli des nächsten Sommers, abschließt, den Wert des Sommereises eben so gewiß nicht nach dem im Augenblicke des Vertragsabschlusses herrschenden Überflusse, sondern nach der im Sommer voraussichtlich eingetretenen Knappheit bemessen wird[1]).

Sehr häufig tritt indes bei der Wertschätzung künftiger Güter ein Element hinzu, das uns veranlaßt, dieselben etwas oder auch sehr bedeutend unter ihrem künftigen Grenznutzen zu schätzen, das aber, wie ich sofort hinzufügen will, mit der Entstehung der Zinserscheinung keinen Zusammenhang hat. Dieses Element ist die Unsicherheit. Nichts Künftiges ist nämlich für uns absolut gewiß. Wenn wir auch in der Gegenwart eine Beziehung noch so fest geknüpft haben, von der wir erwarten, daß sie in der Zukunft gewisse Güter zur Entstehung oder sonst in unsere Verfügung bringen soll, so ist doch die wirkliche Erfüllung unserer Erwartung nie im strengen Sinne des Wortes gewiß, sondern immer nur mehr oder weniger wahrscheinlich. Häufig freilich ist die Wahrscheinlichkeit eine so außerordentlich große, daß sie praktisch als Gewißheit gelten kann, z. B. die Aussicht, daß die Zahlung eines vom Hause Rothschild akzeptierten Wechsels erfolgen wird. In solchen Fällen vernachlässigen wir dann auch das unendlich kleine Restchen, das an der vollen Gewißheit fehlt, und machen bei der Wertschätzung der künftigen Wechselsumme keinen Abzug aus dem Titel der Unsicherheit. Allein häufig bleibt die Wahrscheinlichkeit auch erheblich hinter der vollen Gewißheit zurück, z. B. bei der Aussicht auf die Ernte, zu deren Erzielung zwar der Landwirt Alles, was in seinen Kräften stand, durch Ackerung, Düngung, Aussaat usw. getan hat, die aber durch Hagelschlag, Dürre, Überschwemmung, Insektenfraß ganz oder teilweise zerstört werden kann; ja bisweilen sinkt sie auf das Niveau einer recht entfernten Möglichleit herab, z. B. bei dem Besitz eines einzigen aus hundert ausgegebenen Losen, auf die ein einziger Treffer von 1000 fl. entfällt.

In solchen Fällen entsteht für die wirtschaftenden Menschen eine gewisse Verlegenheit. Sollen sie ungewisse künftige Gütersummen gerade so schätzen als ob sie gewiß wären? Unmöglich! Denn dann müßte man jedes Los mit der Gewinnhoffnung von 1000 fl. auf volle 1000 fl., jede, auch die dubioseste Forderung auf ihren vollen Nominalbetrag schätzen;

---

[1]) Vgl. Menger, „Grundsätze" S. 124ff.

eine Schätzungspraxis, die offenbar jeden, der konsequent nach ihr handeln würde, in der kürzesten Zeit bankrott machen müßte. Oder soll man die ungewissen künftigen Gütersummen gar nicht schätzen, ihnen gar keine Bedeutung für unsere Wohlfahrt beilegen? Ebenso unmöglich und ebenso verderblich! Denn dann dürfte man für ein Los mit einer unsicheren Gewinnsthoffnung, ja selbst für 999 aus 1000 ausgegebenen Losen auch nicht den kleinsten Preis bewilligen, und für die Aussaat auf eine ungewisse Ernte auch nicht das kleinste Opfer bringen! Aus dem Dilemma, das sich hiedurch ergibt, führt nur ein Ausweg: daß wir nämlich zwar auch unsicheren künftigen Gütersummen eine Bedeutung für unsere Wohlfahrt überhaupt beimessen, allein hiebei das Unzuverlässige ihres Erwerbes je nach seiner Abstufung zum Ausdruck bringen. Dies läßt sich aber praktisch nicht anders tun, als indem man das Graduelle von dort, wo es ist, aber sich nicht ausdrücken läßt, das ist vom Grade der Wahrscheinlichkeit, dorthin verlegt, wo es nicht ist, aber wo allein es sich ausdrücken läßt, nämlich in die Größe des erwarteten Nutzens; und daß man so einen größeren aber minder wahrscheinlichen Nutzen einem kleineren aber wahrscheinlicheren, und diesen wieder einem noch kleineren aber völlig sicheren Nutzen gleichstellt. Wir reduzieren mit einem Worte alle Nutzensmöglichkeiten auf Gewißheit und stellen die Kompensation dadurch her, daß wir dasjenige, was wir an der Wahrscheinlichkeit des erwarteten Nutzens hinzufügen mußten, um sie zur Gewißheit zu erhöhen, von seiner Größe, beziehungsweise von seinem Werte in Abzug bringen. Wir berechnen so eine Forderung an das Haus Rothschild mit dem vollen Nennwert (abgesehen vom Diskonto, der einem ganz anderen Erscheinungsgebiet angehört), während wir eines von 1000 ausgegebenen Losen mit der Gewinnsthoffnung von 1000 fl. etwa mit 1 fl., eines von 100 eben solchen Losen auf 10 fl., eines von 10 fl. ausgegebenen Losen etwa auf 100 fl. schätzen.

Genau genommen ist diese Art der Wertschätzung — den Fall der praktisch vollkommenen Sicherheit des erwarteten Zukunftsnutzens ausgenommen — immer falsch [1]): denn — um bei unserm Beispiel zu bleiben — das Los wird entweder den Treffer oder eine Niete ziehen; im ersten Fall wird es, wie sich nachträglich herausstellt, 1000 fl., im zweiten gar nichts, in keinem Falle aber 1, 10 oder 100 fl. wert gewesen sein. Allein so falsch diese Schätzungsmethode im einzelnen Fall ist, so trifft sie doch nach dem Gesetz der großen Zahlen wenigstens im Durchschnitt vieler Fälle

[1]) Dieser Satz wurde von Mataja („Das Recht des Schadenersatzes vom Standpunkte der Nationalökonomie“, Leipzig 1888, S. 149, Anm. 1) angefochten, weil man beim Verkauf solcher Güter faktisch ihren Durchschnittsertrag als Erlös erzielen, also sie auch ganz richtig nach diesem bewerten könne. Mataja übersieht aber, daß der Marktpreis nicht die Ursache, sondern selbst schon die Folge davon ist, daß die einzelnen Individuen, die als Käufer und Verkäufer solcher Güter auftreten, sie originär — und zwar für den einzelnen Fall objektiv falsch — nach dem Durchschnittsertrage schätzen.

annähernd das Richtige, und läßt sich daher in Ermangelung einer besseren Schätzungsmethode, die uns das Undurchdringende unserer Voraussicht verweigert, als praktischer Notbehelf wohl rechtfertigen[1]). — Ich wieder hole nochmals, daß die in der Unsicherheit liegende Ursache der Minderschätzung gewisser künftiger Güter nichts zur Entstehung der Zinserscheinung beiträgt. Die Minderschätzung, zu der sie hinführt, trifft nur partikulär bei einem Teil der zukünftigen Güter[2]) zu, und trägt hier den Charakter des Abzugs einer Risikoprämie[3]).

Von der eben geschilderten Besonderheit abgesehen, vollzieht sich die Wertschätzung gegenwärtiger und künftiger Güter nach identischen Regeln. Daraus den Schluß ziehen zu wollen, daß auch die Wertgröße gegenwärtiger und künftiger Güter identisch sein müsse, wäre sehr voreilig. Im Gegenteile: Da gegenwärtige Güter zu einer anderen Zeit, also unter anderen tatsächlichen Verhältnissen verfügbar, und einem anderen Bedürfniskreise zu dienen bestimmt sind als künftige Güter, so ist nach Allem, was wir über den Wert wissen, von vornherein anzunehmen, daß auch ihr Wert in aller Regel ein anderer sein wird. Und so ist es auch. Es läßt sich hierüber folgender für unsere Untersuchung grundlegender Satz aufstellen: In aller Regel haben gegenwärtige Güter einen höheren subjektiven Wert als künftige Güter gleicher Art und Zahl. Und da die Resultante der subjektiven Wertschätzungen den objektiven Tauschwert bestimmt, so haben in aller Regel gegenwärtige Güter auch einen höheren Tauschwert und Preis als künftige Güter derselben Art und Zahl[4]).

---

[1]) Vgl. meine ältere Schrift über „Rechte und Verhältnisse“ S. 85ff., in der ich denselben Gedanken in einem etwas anderen Zusammenhange ausführte; und jetzt auch Mataja a. a. O. S. 139ff.

[2]) Auch bei körperlich gegenwärtigen Gütern, die auf einen künftigen Genußnutzen abzielen, z. B. bei Produktivgütern, deren technische Umwandlung in Genußgüter mit einer Gefahr des Mißlingens verbunden ist.

[3]) Selbstverständlich ist Bortkiewicz („Der Kardinalfehler der Böhm-Bawerk'schen Zinstheorie“ in Schmollers Jahrbuch Bd. XXX, S. 950) vollkommen im Recht, wenn er die Meinung, als ob sich etwa meine Erklärung des Kapitalzinses irgendwie auf die mit jedem künftigen Besitz verbundene Unsicherheit aufstützen ließe, auch in seinem eigenen Namen ausdrücklich zurückweist. Da er aber diese Zurückweisung in eine gegen meine Theorie gerichtete Kritik einflicht, ohne dabei zu erwähnen, daß ich dieselbe Meinung schon selbst zurückgewiesen hatte, so ist vielleicht die Bemerkung nicht ganz überflüssig, daß meine obigen Auseinandersetzungen im gleichen Wortlaut schon in der ersten Auflage meiner „Positiven Theorie“ enthalten waren.

[4]) Die diesem Leitsatz eingefügte Klausel „derselben Art und Zahl“ ist von einzelnen Schriftstellern in eigentümlicher Weise dahin mißverstanden worden, als ob ich meinem Satze eine Einschränkung auf naturale Speziesgüter von konkret bestimmter Art, z. B. auf das Wertverhältnis von gegenwärtigen und künftigen Pferden, von gegenwärtigen und künftigen Luxuswagen u. dgl. geben, ihn aber nicht für Güter im allgemeinen aussprechen wollte. Eine solche Deutung war und ist nicht in meinem

Dieses Ergebnis ist die Frucht des Zusammenwirkens einer Reihe von Ursachen, die einzeln von recht verschiedener Natur sind, aber zufällig ihre Wirkung in derselben Richtung ausüben. Wir wollen dieselben der Reihe nach betrachten.

Erster Grund.

Ein erster Hauptgrund, der geeignet ist, eine Verschiedenheit im Werte gegenwärtiger und künftiger Güter herbeizuführen, liegt in der Verschiedenheit des Verhältnisses von Bedarf und Deckung in den verschiedenen Zeiträumen. Die gegenwärtigen Güter empfangen ja, wie wir wissen, ihren Wert vom Verhältnis von Bedarf und Deckung in der gegenwärtigen, die künftigen Güter von demselben Verhältnis in jener künftigen Periode, in der sie zur Verfügung gelangen werden[1]). Hat nun eine Person in der Gegenwart an gewissen Gütern oder an Gütern überhaupt empfindlichen Mangel, während sie hoffen kann, in einer künftigen Periode reichlicher versorgt zu sein, so wird sie eine gegebene Menge sofort verfügbarer Güter allemal höher schätzen als dieselbe Menge künftiger Güter. Dieses Verhältnis kommt im Wirtschaftsleben überaus häufig vor. Insbesondere ist es in folgenden zwei Hauptfällen typisch. Erstens in allen Fällen momentaner Bedrängnisse und Notlagen, und zweitens bei Personen, die mit Zuversicht einem wirtschaftlich aufsteigenden Lebenslauf entgegensehen. Aus dem ersten Grunde wird z. B. ein Bauer, der eine Mißernte oder einen Brandschaden erlitten hat, ein Handwerker, der für Erkrankungs- oder Todesfälle in seiner Familie schwere Kosten zu tragen hat, oder ein Arbeiter, der brotlos geworden ist, übereinstimmend den gegenwärtigen Gulden, der ihm aus

---

Sinne. Auf jener Klausel soll gar kein besonderer Nachdruck liegen; ihre Beifügung war vielmehr einfach eine logische Notwendigkeit, um denjenigen Gedanken, auf dessen Hervorhebung mir es ankam, überhaupt verständlich hervortreten zu lassen: den Gedanken nämlich, daß der Unterschied in der Zeit der Verfügbarkeit einen Unterschied im Werte der Güter begründe. Denn damit ein aus dieser Quelle entspringender Unterschied hervortreten und sich auf die Probe stellen lassen könne, ist es natürlich notwendig, daß man andere Ursachen der Wertverschiedenheit, z. B. größere Zahl oder andere Artbeschaffenheit der im Wert zu vergleichenden Güter, aus der Voraussetzung ausschließt. Darin z. B., daß hundert Zentner gegenwärtig verfügbaren Weizens einen größeren Wert haben als sechzig Zentner im nächsten Jahre verfügbaren Eisens, würde ja doch niemand einen Fall der mir im Sinne liegenden Regel von einer Wertüberlegenheit der gegenwärtigen über die künftigen Güter als solche erkennen oder erproben können! Dies und nichts anderes soll jene Klausel bedeuten, wie von mir auch schon gegenüber Clark einmal ausdrücklich auseinandergesetzt worden war (Quarterly Journal of Economics, Vol. IX, 2, Januar 1895, S. 118—120).

[1]) Diese Worte sind mit derjenigen Erläuterung zu verstehen, die sich aus den auf den nächsten Seiten folgenden Darlegungen ergeben wird.

der schlimmsten Not hilft, ungleich höher schätzen als den künftigen: Beweis dessen die wucherischen Bedingungen, auf die solche Leute oft eingehen, um sich nur im Moment Geld zu verschaffen[1]). Aus dem zweiten Grund werden sich unbemittelte Anfänger aller Art, Jünger der Kunst oder der Themis, angehende Mediziner oder Beamte oder Geschäftsleute leicht und gern dazu verstehen, für eine Summe gegenwärtiger Güter, die ihnen zur Ausbildung im erwählten Beruf und zur Begründung ihrer wirtschaftlichen Existenz verhilft, auch eine erheblich größere Summe zu versprechen, falls sie diese erst nach Erlangung eines reichlichen Einkommens zurückzuerstatten brauchen[2]).

Allerdings kommt auch das Widerspiel in der Volkswirtschaft nicht selten vor. Es gibt Personen, die im Augenblick relativ wohl versorgt sind und bei denen die Versorgung voraussichtlich in der Zukunft schlechter sein wird. Unter anderen gehört in diese Kategorie die sehr stattliche Zahl von Leuten, deren Einkommen ganz oder überwiegend aus der persönlichen Tätigkeit fließt und voraussichtlich in einem späteren Lebensalter bei eintretender Arbeitsunfähigkeit versiegen wird. Ein Handlungskommis z. B., der im 50. Lebensjahre steht und ein Jahreseinkommen von 1000 fl. hat, muß gewärtig sein, zehn Jahre später nichts zu besitzen als vielleicht einen kleinen Ruhegehalt von 300 fl., den er sich durch Einkauf in eine Versicherungsanstalt sicher gestellt hat. Bei solchen Leuten hängt offenbar an einem Gulden, der für die Gegenwart verwendet wird, ein geringerer Grenznutzen als an einem Gulden, der erst in der schlechter versorgten Zukunft zur Verfügung und Verwendung kommt, und es sollte daher — so scheint es — von ihnen ein gegenwärtiger Gulden niedriger geschätzt werden als ein künftiger. Er würde es auch, wenn gegenwärtig vorhandene Güter notwendig auch in der Gegenwart verwendet werden müßten. Das ist aber nicht der Fall. Die Mehrzahl der Güter, und insbesondere das Geld, das in seiner indifferenten Gestalt alle Güterarten repräsentiert, ist dauerbar und kann daher auch dem Dienste der Zukunft vorbehalten werden. Die Sache steht dann zwischen gegenwärtigen und künftigen Gütern so: den künftigen Gütern stehen natürlich nur die künftigen Verwendungen offen; den gegenwärtigen stehen dieselben künftigen und dazu noch — je nach Wahl — die gegenwärtigen und diejenigen künftigen Verwendungen offen, zu denen sich in der Zwischenzeit vom gegenwärtigen Augenblick bis zu dem in Vergleichung gezogenen künftigen Zeitraum Gelegenheit ergibt.

---

[1]) Das Sprichwort „bis dat qui cito dat“ hat also eine ganz gesunde nationalökonomische Grundlage.

[2]) Darum wird die bekannte „Stundung“ der Kollegiengelder von unbemittelten Studierenden als eine nicht viel geringere Erleichterung als die gänzliche „Befreiung“ empfunden. Oder man denke an die Bedingungen der Verträge, die der „Impresario“ mit den auf seine Kosten auszubildenden Sängern und Sängerinnen schließt!

Nun können zwei Fälle eintreten. Entweder sind alle der Gegenwart und der näheren Zukunft angehörigen Verwendungen, die für das betreffende Gut überhaupt in Betracht kommen, minder wichtig als jene künftigen Verwendungen; dann wird das gegenwärtige Gut auch den letzteren vorbehalten werden und von ihnen den Wert ableiten[1]); dann steht es also im Werte einem künftigen Gute, das derselben Verfügung dienstbar werden könnte, eben gleich. Oder, eine der früheren Verwendungen ist wichtiger: dann leitet das gegenwärtige Gut von ihr seinen Wert ab und übertrifft dadurch das künftige Gut, das den seinigen nur von einer minder wichtigen künftigen Verwendung herleiten kann. Gewöhnlich weiß man aber in der Gegenwart nicht, ob nicht durch irgend einen unvorhergesehenen Zwischenfall in der näheren Zukunft sich irgend ein dringender Bedarf ergeben wird; jedenfalls ist ein solcher möglich und eröffnet dadurch einem schon gegenwärtigen Gut eine Chance einer vorteilhaften Verwendung, die ein erst in der Zukunft zur Verfügung gelangendes Gut natürlich nicht hat; eine Chance, die nach der uns bekannten Methode, falsch aber praktisch, in einem nach ihrer Wahrscheinlichkeit abgestuften Zuschlag zur Größe des Wertes berücksichtigt wird. Ziffermäßig veranschaulicht: mit 100 fl., die mir in 5 Jahren von der Gegenwart (1909) ab zur Verfügung stehen werden, kann ich jedenfalls nur den aus der Situation des Jahres 1914 sich ergebenden Grenznutzen — wir wollen ihn auf 1000 ideale Einheiten veranschlagen — erzielen. Mit 100 fl., die mir heute zur Verfügung stehen, kann ich mindestens denselben Grenznutzen von 1000, vielleicht aber auch, wenn in der Zwischenzeit ein dringender Bedarf eine Gelegenheit zu einem Grenznutzen von 1200 eröffnet, einen Grenznutzen von 1200 realisieren. Ist nun die Wahrscheinlichkeit, daß eine solche Gelegenheit eintreten wird, gleich $^1/_{10}$, so werde ich den Wert der gegenwärtigen 100 fl. auf die sicheren 1000, und überdies auf $^1/_{10}$ der möglichen Mehrleistung von 200, zusammen also auf 1020 Einheiten schätzen[2]). Die gegenwärtigen Güter sind also den künftigen im schlimmsten Falle an Wert gleich, in der Regel um die Verwendbarkeit als Reservevorrat im Vorteil.

Eine Ausnahme tritt nur in jenen verhältnismäßig seltenen Fällen ein, in welchen ein Aufbewahren der gegenwärtig schon vorhandenen Güter bis zum Eintritt der künftigen schlechteren Versorgung schwierig oder untunlich ist. Dies trifft z. B. zu bei Gütern, die dem Verderb unterworfen sind, wie Eis, Obst u. dgl. Jeder Früchtenhändler wird im Herbst

---

[1]) Nach dem oben S. 201ff. für das Vorkommen „alternativer Grenznutzverwendungen“ entwickelten Gesetze.

[2]) Ich brauche wohl kaum zu bemerken, daß wir im praktischen Leben unsere Wertschätzungen selten oder nie zu so minutiöser ziffermäßiger Genauigkeit zuschärfen, wie in dem oben durchgeführten Beispiel. Wohl aber gibt dieses ein treues Abbild von der Art der Überlegungen, deren wir uns in solchen Fällen bedienen.

einen Zentner künftiger, im April lieferbarer Tafeltrauben erheblich höher schätzen, als einen Zentner gegenwärtiger Trauben! Oder, wenn ein wohlhabender Mann vor einer längeren Arreststrafe steht, während deren seine Lebensführung dem knappen Hausregime der Strafanstalt angepaßt sein wird: wie gerne gäbe ein Solcher den Preis von 100 gegenwärtigen üppigen Mahlzeiten hin, wenn er sich damit 10 künftige, ähnliche Mahlzeiten im Gefängnis erkaufen könnte!

Die Bilanz aus dem Einfluß der Verschiedenheit des Verhältnisses von Bedarf und Deckung in Gegenwart und Zukunft stellt sich also folgendermaßen: Sehr viele Personen, die in der Gegenwart schlechter versorgt sind als in der Zukunft, schätzen gegenwärtige Güter erheblich höher als künftige; sehr viele Personen, die in der Gegenwart besser versorgt sind als in der Zukunft, die aber die Möglichkeit besitzen, gegenwärtige Güter dem Dienste der Zukunft aufzubehalten und überdies für die Zwischenzeit als Reservefonds zu benützen, schätzen gegenwärtige Güter den künftigen eben gleich, oder gleichfalls noch etwas höher; nur in einer verschwindenden Minorität von Fällen, in denen die Kommunikation von Gegenwart und Zukunft durch besondere Umstände gehindert oder bedroht ist, haben gegenwärtige Güter für ihre Besitzer einen geringeren subjektiven Gebrauchswert als künftige. Bei diesem Stand der Dinge müßte offenbar, auch wenn gar kein anderer Umstand mitwirken würde als die Verschiedenheit von Bedarf und Deckung in Gegenwart und Zukunft, die Resultante der subjektiven Wertschätzungen, die den objektiven Tauschwert bestimmt, so ausfallen, daß die gegenwärtigen Güter einen mäßigen Vorsprung, ein mäßiges Agio gegenüber den künftigen behaupten [1]). — Es treten aber noch andere Umstände hinzu, die in derselben Richtung, und zwar noch mächtiger wirken.

---

[1]) Es ist gegenüber dieser Argumentation mehrfach, z. B. auch von Bortkiewicz („Der Kardinalfehler der Böhm-Bawerk'schen Zinstheorie" im Schmollerschen Jahrbuch, Bd. XXX, S. 946ff.) eingewendet worden, daß ich die Häufigkeit und den Einfluß derjenigen Fälle unterschätze, in welchen „die Versorgung mit Gütern in der Gegenwart relativ reichlich oder allzu reichlich ist", und in denen es wegen der Schwierigkeit einer längeren Aufbewahrung dem Wirtschaftssubjekt „erwünscht sein würde, später in den Besitz gewisser Güter zu gelangen, statt sie in der Gegenwart zugeteilt zu erhalten". Dieser Einwand spielt indes, wie ja eigentlich auch Bortkiewicz selbst zugibt, für die Ära der Geldwirtschaft überhaupt keine Rolle, da die Technik der Geldwirtschaft uns, von den seltensten Ausnahmefällen abgesehen, der Notwendigkeit überhebt, die der Zukunft zugedachten Deckungsmittel in der Form lästiger, übergroßer Naturalvorräte aufzuspeichern. Ich kann daher das im Texte gebrauchte Wort von der „verschwindenden Minorität von Fällen" für die geldwirtschaftliche Jetztzeit — auf die ich ja durch meine Anspielung auf das „Geld, das in seiner indifferenten Gestalt alle Güterarten repräsentiert", in meinen Ausführungen deutlich genug Bezug genommen hatte — jedenfalls als durchaus zutreffend aufrecht halten. In naturalwirtschaftlichen Zeitaltern wird ja das Häufigkeitsverhältnis sicherlich ein anderes gewesen sein; ob es aber jemals zur völligen „Paralysierung" der Wirkung der entgegengesetzten Fälle

Zweiter Grund.

Es ist zweitens eine der folgenschwersten Erfahrungstatsachen, daß wir künftigen Lust- und Leidempfindungen, bloß deshalb weil sie künftige sind und in dem Maße als sie einer entlegeneren Zukunft angehören, eine geringere Würdigung entgegenbringen, und daher auch Gütern, die jenen zu dienen bestimmt ist, einen Wert beimessen, der hinter der wahren Intensität ihres künftigen Grenznutzens zurückbleibt. Wir unterschätzen systematisch unsere künftigen Bedürfnisse und die Mittel, die zu ihrer Befriedigung dienen.

Die Tatsache besteht, darüber ist kein Zweifel: allerdings bei den einzelnen Nationen, Lebensaltern, Individuen in graduell äußerst verschiedenem Maße. Ganz kraß tritt sie uns bei Kindern und Wilden entgegen. Ihnen wiegt der kleinste Genuß, wenn er nur im Momente gepflückt werden kann, die größten und nachhaltigsten künftigen Vorteile auf. Wie mancher Indianerstamm hat in sinnloser Genußsucht für ein paar Fässer „Feuerwasser“ das Land seiner Väter, die Quelle seines Unterhalts, den Bleichgesichtern verkauft! Leider läßt sich ganz ähnliches auch mitten in unseren hochkultivierten Ländern beobachten. Der Arbeiter, der den Samstags empfangenen Wochenlohn Sonntags durch die Gurgel jagt, um die Woche über mit Weib und Kind zu darben, ist jenen Indianern leider nur zu ebenbürtig! In geringerem Grade und in verfeinerter Form ist aber dieselbe Erscheinung, wie ich zu behaupten wage, Keinem fremd, auch dem vorsorglichsten, charakterfestesten und überlegtesten Manne nicht. Wer von uns hat sich noch nie dabei ertappt, daß er sich im Drang der augenblicklichen Lust eine vom Arzte verbotene Lieblingsspeise oder Zigarre nicht versagen mochte, obwohl er genau wußte, sich dadurch eine Verschlimmerung seines Zustandes zuzuziehen, die man

---

und zur völligen Hinderung der Entstehung eines Agios zu Gunsten der gegenwärtigen Güter hat oder hätte führen können, halte ich im Gegensatze zu Bortkiewicz doch für recht wenig wahrscheinlich, übrigens heute wohl auch müßig zu erörtern. Wenn aber endlich Bortkiewicz mir auch für die Jetztzeit den Einwand macht (a. a. O. S. 947ff.), daß es sich bei meinem Argument im Wesentlichen nur um Fälle des Konsumtivkredits handle, „der volkswirtschaftlich betrachtet . . . . keine große Rolle zu spielen pflegt“, und daß daher „hier eine wichtige Erscheinung des Wirtschaftslebens, wie es der Kapitalzins ist, auf eine unverhältnismäßig enge Basis gestellt“ zu werden scheine, so würde ich diesen Einwand verstehen, wenn mein „Erster Grund“ die ganze Basis wäre, auf die ich den Kapitalzins stelle. Da ich aber jene Tatsachengruppe ausdrücklich nur als ersten unter drei Gründen der Zinserscheinung namhaft machte, und zwar als ersten auch nur nach der Reihenfolge der Darstellung und nicht nach der Wichtigkeit ihres Einflusses (da ich die beiden anderen Gründe vielmehr ausdrücklich als die „mächtiger wirkenden“ bezeichnete), so bleibt mir der Gedankengang unklar, der Bortkiewicz zu jener Äußerung veranlaßte. Hätte ich denn einen schwach wirkenden Teilgrund einer Erscheinung, der aber immerhin ein wirkender Teilgrund ist, ganz verschweigen sollen oder dürfen?

in der nachträglichen unparteiischen Würdigung als eine viel erheblichere erkannte als jene geringfügige Freude? Oder wer von uns hat sich noch nie, um einer kleinen augenblicklichen Verlegenheit oder Belästigung zu entgehen, in eine viel größere gestürzt? Wer hat noch nie lästige unvermeidliche Besuche oder Geschäftsgänge oder Arbeiten, die bis zu einer bestimmten Frist abgemacht werden mußten, in jener Zeit, in der sie relativ bequem gemacht werden konnten, hinausgeschoben so lange bis sie schließlich unter erschwerenden Umständen, in Hast und Eile, mit Überanstrengungen und Verdrießlichkeiten, unter dem Unwillen derer, die durch die Verzögerung benachteiligt oder verletzt waren, abgemacht werden mußten? Wer sich und Andere unbefangen beobachtet, wird die Tatsache der parteiischen Unterschätzung künftiger Leiden und Freuden mitten in unserer zivilisierten Gesellschaft in tausenderlei Formen ausgeübt finden.

Die Tatsache also besteht ohne Zweifel. Warum sie besteht, ist schwerer zu sagen. Da ja der ganze psychische Vorgang, durch den künftige Empfindungen überhaupt auf unser Urteil und unser Handeln wirken, noch recht im Dunkel liegt, so begreift es sich, daß dasselbe Dunkel auch die Gründe verschleiert, aus denen künftige Empfindungen auf unser Urteil und Handeln schwächer wirken als gegenwärtige. Ohne der Entscheidung der Psychologen, die mir zur Beurteilung beider Fragen kompetenter erscheinen als wir Nationalökonomen, vorgreifen zu wollen, möchte ich meinen, daß jene Erscheinung nicht auf einem, sondern auf dem Zusammenwirken von nicht weniger als drei verschiedenen Gründen beruht.

Ein erster Grund scheint mir in der Lückenhaftigkeit der Vorstellungen zu liegen, die wir uns von unserem künftigen Bedürfnisstande bilden. Sei es daß unsere Vorstellungs- und Abstraktionskraft nicht stark genug ist, sei es, daß wir uns nicht die erforderliche Mühe geben wollen: wir bedenken unsere künftigen, und zumal unsere entlegenen künftigen Bedürfnisse mehr oder weniger unvollständig. Natürlich bleiben dann alle jene Bedürfnisse, an die wir gar nicht gedacht haben, auch auf die Bewertung derjenigen Güter ohne Einfluß, die jener künftigen Bedürfnisreihe zu dienen bestimmt sind, und ihr Grenznutzen wird infolge dessen irrtümlich zu niedrig bestimmt.

Während dieser Grund auf einen eigentlichen Schätzungsfehler hinausläuft, scheint mir ein zweiter Grund auf einem Willensfehler zu beruhen. Wie ich glaube, kommt es nämlich häufig vor, daß jemand, vor die Wahl zwischen einem gegenwärtigen und einem künftigen Genuß oder Leid gestellt, sich für die geringere gegenwärtige Freude entscheidet, obwohl er genau weiß und im Moment der Wahl sogar ausdrücklich daran denkt, daß die Einbuße für die Zukunft die größere, und daher seine Wahl für seine Wohlfahrt im Ganzen unvorteilhaft ist. Wie genau sieht

oft ein „flotter Bursche“, wenn er sein Monatgeld schon in den ersten Tagen des Monats in leichtfertiger Vergnügung durchbringt, die nachhinkenden peinlichen Verlegenheiten und Entbehrungen voraus, ohne doch der augenblicklichen Lockung widerstehen zu können! Oder wie oft läßt man sich „aus Schwäche“ heute zu einem Schritt oder zu einer Zusage hinreißen, von der man schon im Momente weiß, daß man sie morgen bereuen wird! Die Ursache eines solchen fehlerhaften Benehmens scheint mir, wie gesagt, im Gegensatze zum früheren Falle nicht in einem Wissens-, sondern in einem Willensfehler zu liegen. Ich wäre indes nicht überrascht, wenn die Psychologen auch den jetzigen Fall nur als eine Abart des ersten aufklären sollten: etwa in der Art, daß die augenblickliche schwächere Empfindung den Sieg über die künftige stärkere Empfindung doch nur deshalb davon trägt, weil die Vorstellung der letzteren zwar überhaupt vorhanden, aber nicht lebhaft und kräftig genug ist, um unsere Seele für sich einnehmen zu können. Für unsere Zwecke ist dies indessen ohne Belang.

Endlich scheint mir noch als dritter Grund mitzuwirken die Rücksicht auf die Kürze und Unsicherheit unseres Lebens. Mag nämlich bei künftigen Gütern die objektive Erwerbung auch praktisch sicher sein[1]), so ist es ja möglich, daß wir den Zeitpunkt ihres Eintritts nicht mehr erleben. Hierdurch wird ihr Nutzen für uns unsicher und dies veranlaßt uns — in ganz analoger Weise, wie bei objektiv unsicheren Gütern — einen dem Grade der Unsicherheit entsprechenden Abzug an ihrem Werte zu machen[2]). Ein Nutzen von 100, rücksichtlich dessen eine Wahrscheinlichkeit von 50% besteht, daß wir ihn nicht mehr erleben, schätzen wir gewiß nicht gleich einem gegenwärtigen Nutzen von 100, sondern wahrscheinlich nur gleich einem solchen von 50, und ich bin überzeugt, daß jeder von uns, dem heute für seinen 100. Geburtstag ein Geburtstagsgeschenk von 100 000 fl. versprochen würde, dieses große, aber etwas unsichere Geschenk gerne gegen einen sehr viel kleineren Bruchteil desselben in gegenwärtigen Gütern auszutauschen bereit wäre. Um indes die praktische Tragweite dieses Moments richtig zu bestimmen, müssen wir uns vom Umfang seines Auftretens sowie von der Art seiner Wirksamkeit noch etwas genauere Rechenschaft ablegen.

Ich glaube hierüber Folgendes feststellen zu können. Jenes Moment kommt nur in einer Minorität von Fällen zu unmittelbarer, in der Majorität dagegen nur zu mittelbarer Wirksamkeit. Am unmittelbarsten und vollkräftigsten wirkt es in jenen nicht eben zahlreichen Fällen, in welchen

---

[1]) Vgl. oben S. 325.

[2]) Trifft subjektive mit objektiver Unsicherheit zusammen, so finden natürlich zwei Wertabzüge statt. Von diesen geht derjenige, der wegen objektiver Unsicherheit gemacht wird, als partikuläre Erscheinung bei einzelnen Güterarten den Zins nichts an, wohl aber der Abzug wegen subjektiver Unsicherheit.

den Menschen durch besondere Umstände der Gedanke an das Lebensende lebhaft vor die Seele gerückt ist; z. B. bei hochbetagten Greisen, gefährlich Erkrankten, bei Leuten, die in sehr gefährlichen Berufen oder Umständen sich befinden, Soldaten vor der Schlacht, in Pestzeiten u. dgl. Die Zurücksetzung der unsicheren Zukunft findet in solchen Fällen nicht selten ihren drastischen Ausdruck in einer tollen Verschwendungssucht, die sich der Leute bemächtigt: eine kulturhistorische Tatsache, die schon öfters, u. a. von Adam Smith bemerkt worden ist. Dagegen scheint mir die Rücksicht auf die Unsicherheit des Lebens gar keinen unmittelbaren Einfluß in jener überwiegenden Hauptmasse von Fällen zu üben, in denen es sich um Menschen in normalen Verhältnissen und zugleich um die Schätzung von Gütern handelt, die einer nur mäßig entlegenen Zukunft angehören, die z. B. in ein paar Tagen, in ein paar Monaten oder auch in ein paar Jahren zur Verfügung kommen sollen. Ich bin überzeugt, daß ein gesunder Mensch in mittlerem Lebensalter eine sichere Zahlung von 1000 fl., die er im nächsten Jahre empfangen soll, nicht um einen einzigen Kreuzer deshalb niedriger schätzt, weil er vielleicht das nächste Jahr nicht mehr erleben werde. Nur dann wieder, wenn es sich um sehr lange Zeiträume handelt, gelangt jedes Moment auch bei normal situierten Menschen zu voller unmittelbarer Geltung. Zahlungen, die in 100, 50 oder auch 20 Jahren fällig werden, verlieren durch die Rücksicht auf die Unsicherheit des Erlebens wohl für alle, Zahlungen, die in 10 Jahren fällig werden, wohl schon für sehr viele Empfänger an Wert.

Und hier liegt endlich der Ansatzpunkt, von dem aus jenes Motiv zu universeller mittelbarer, freilich zugleich im Grade ziemlich abgeschwächter Wirksamkeit gelangen kann. Haben sich nämlich für lange Zwischenräume gewisse Schätzungsdifferenzen einmal festgestellt, so müssen sie durch Vermittlung des Tauschverkehrs auch den kürzeren Zwischenräumen in irgend einem Grade zu Gute kommen. Denn die Mechanik der Tauschwertbildung duldet keine grell abgehackten Wertsprünge. Es ist nicht möglich, daß z. B. eine am 1. Jänner 1920 fällige sichere Zahlung von 1000 fl. bis zum 31. Dezember 1909 nur 800 gegenwärtige Gulden wert ist, und in der Neujahrsnacht zum 1. Jänner 1910, weil sie jetzt nur mehr 10 Jahre entlegen ist, auf einmal sprungweise den vollen Wert von 1000 fl. erreicht. Sondern ausgleichende Tendenzen und Geschäfte, die ich am besten mit den Arbitragegeschäften vergleichen kann, breiten die für lange Zeiträume bestehenden Wertdifferenzen gleichmäßig über die ganze Zwischenperiode aus. — Ziehen wir aus allen diesen eigenartigen Verhältnissen das Ergebnis, so möchte ich die praktische Wirksamkeit unseres Moments nicht ganz gering, aber doch auch nicht sehr hoch anschlagen, zumal dasselbe überdies eine nicht unbedeutende Abschwächung durch die Rücksicht auf persönlich nahestehende Erben erfährt. Jedenfalls nehmen die beiden an erster Stelle besprochenen

Teilmotive einen erheblich stärkeren Anteil an der Minderschätzung des künftigen Nutzens als das dritte[1]).

Alle drei Teilgründe der Minderwürdigung des Zukunftsnutzens — Schätzungsfehler durch lückenhafte Vorstellung der künftigen Bedürfnisse, Willensfehler und Rücksicht auf die Unsicherheit des Lebens — kommen bei den verschiedenen Individuen, und auch bei demselben Individuum zu verschiedenen Zeiten, in verschiedenen Geistes- und Gemütsstimmungen, in äußerst verschiedenen Graden vor. Sie mögen für den gleichen Zeitabstand bei dem Einen eine Unterschätzung um 100%, bei dem Anderen um 50%, bei dem Dritten nur um 1 oder 2% hervorrufen; bei Fanatikern der Vorsicht und Vorsorge mag sogar das Gegenteil, eine parteiische Überschätzung künftigen Nutzens sich einstellen. Ferner möchte ich nachdrücklich hervorheben, daß die aus jenen Teilgründen resultierende Unterschätzung sich durchaus nicht schon in der subjektiven Wertschätzung der Individuen harmonisch je nach der Länge des Zeitintervalls abstuft, so daß etwa derjenige, der einen in einem Jahr zu erwartenden Zukunftsnutzen um 5% unterschätzt, einen in zwei Jahren fälligen Nutzen um 10%, dagegen einen nur drei Monate entfernten Nutzen gerade um 1¼% unterschätzen müßte. Im Gegenteile, die originären subjektiven Unterschätzungen sind höchst ungleichmäßig und sprunghaft. Namentlich soweit die Unterschätzung durch den oben besprochenen Willensfehler verursacht wird, dürfte zwar eine starke

[1]) Eine analoge Wirkung wie die Unsicherheit des Lebens könnte auch die Unsicherheit der Andauer unserer Genußfähigkeit ausüben; jedenfalls sind aber die Grenzen für die Wirksamkeit dieses Motivs noch viel enger gesteckt. Denn es erlöschen zwar im Verlaufe unseres Lebensganges viele einzelne Bedürfnisarten — so manche Freuden der Kinderjahre verlieren ihre Anziehungskraft für das reife Alter, die Sportfreuden des Jünglings und rüstigen Mannes erlöschen für den Greis oder siechenden Mann — aber ihre Stelle bleibt selten unbesetzt, und durch andere neu zuwachsende Bedürfnisse wird der Gesamtkreis der Bedürfnisse weit eher ausgedehnt als eingeschränkt. Der verminderten Genußfähigkeit des Alters für bestimmte Bedürfnisarten steht z. B. wohl meistens eine Zunahme jener recht anspruchsvollen Bedürfnisarten gegenüber, die auf eine Abwehr von Leiden gerichtet sind (Badereisen, Bedürfnisse der Gesundheitspflege, nach vermehrter Wartung und Bedienung u. dgl.!). Für bestimmte einzelne Güterspezies mag daher die Differenz in der Zeit der Verfügbarkeit allerdings aus dem Titel der Unsicherheit des Fortbestandes des bezüglichen Bedürfnisses sprunghafte Schätzungsdifferenzen hervorrufen: der Jüngling wird eine gegenwärtige Skisportausrüstung gewiß außerordentlich viel höher schätzen, als eine gleiche Ausrüstung, die ihm erst nach den Tagen seiner Jugendkraft zur Verfügung käme; aber für das generelle Verhältnis zwischen gegenwärtigen und künftigen Gütern überhaupt bleiben solche Verschiebungen in der Zusammensetzung des gegenwärtigen und künftigen Bedürfniskreises ohne Belang. Und auf dieses generelle Verhältnis kommt es in unserem geldwirtschaftlichen Verkehr durchaus an, weil man ja für vorausgesehene, aber noch nicht aktuell gewordene Bedürfnisse entlegener künftiger Perioden eben nicht durch Aufspeicherung noch nicht benötigter Speziesgüter, sondern durch Bereitstellung eines generellen Deckungsfonds in der Gestalt neutralen Geldes oder Geldwertes vorzusorgen pflegt.

Schätzungsdifferenz zischen absolut augenblicklichen und nicht augenblicklichen, dagegen eine sehr kleine oder gar keine Differenz zwischen mäßig und mehr entlegenen Genüssen gesetzt werden. Das Gleichmaß der Unterschätzung kommt, wie wir später sehen werden, erst durch Vermittlung des Tauschverkehres in die Sache. Jedenfalls — und das genügt uns an dieser Stelle — haben alle drei Teilursachen die gemeinsame Wirkung, daß wir unter ihrem Einflusse den Nutzen künftiger Güter bei ihrer Schätzung in geringerem Grade anschlagen, als es einer wahren Größe entspricht: wir sehen den Grenznutzen künftiger Güter gleichsam in perspektivischer Verkleinerung[1]).

Es läßt sich nun leicht zeigen, daß diese Erscheinung dazu beitragen muß, die Wirksamkeit jenes ersten Hauptgrundes für eine Minderbewertung[2]) künftiger Güter, der in einer verschiedenen Versorgung der Gegenwart und Zukunft mit Gütern liegt, erheblich zu verstärken. Alle jene Personen nämlich, die in der Gegenwart schlechter versorgt sind als in der Zukunft, und bei denen daher der wahre Grenznutzen einer Quantität künftiger Güter schon kleiner ist als der Grenznutzen derselben Menge gegenwärtiger Güter, schlagen vermöge des zweiten Hauptgrundes überdies den künftigen Grenznutzen noch kleiner an als er in Wahrheit ist, und es steigt daher die Stärke der Wertdifferenz zu Ungunsten der künftigen Güter. Ist z. B. der Grenznutzen eines bestimmten gegenwärtigen Gutes 100, und der wahre Grenznutzen eines gleichen Gutes in einer besser versorgten künftigen Periode nur 80, so wird der letztere vermöge des zweiten Hauptgrundes vielleicht nur auf 70 veranschlagt und damit

---

[1]) Da sowohl Jevons als sein Nachfolger Sax über das ganze Wesen der im Texte besprochenen Erscheinung in einem Mißverständnisse befangen waren, indem sie die Vorstellungen und Schätzungsurteile, die wir über künftige Gefühle uns bilden, mit wirklichen gegenwärtigen Gefühlen verwechseln (siehe das Genauere unten im Exkurse XI), so darf es uns nicht wundern, daß wir bei ihnen weder eine stichhältige tiefere Erklärung für jene Erscheinung, noch auch nur den Versuch einer solchen Erklärung finden. Sie nehmen das vermeintliche „abgeschwächte Vorausfühlen“ künftiger Bedürfnisse einfach als Tatsache, als eine „bekannte psychologische Tatsache“, und manches — in Wahrheit sehr erklärungsbedürftige — Detail daran ohne weiteres als „selbstverständlich“ an. (Vgl. z. B. Sax a. a. O. S. 178f.)

[2]) Vielleicht ist es nicht völlig überflüssig darauf aufmerksam zu machen, daß die „Minderbewertung“ oder „Minderschätzung“ künftiger Bedürfnisse und Güter, von der ich hier und öfters spreche, keineswegs identisch ist mit der von mir im Kontexte eben so oft erwähnten „Unterschätzung“ der Zukunft. Die Minderschätzung (= niedrigere Schätzung) künftiger Güter gegenüber gegenwärtigen resultiert als das Produkt aller drei im Text besprochenen Hauptgründe, während die (fehlerhafte) Unterschätzung (= zu niedrige Schätzung) eine viel speziellere, dem zweiten Hauptgrund allein (und zwar genau betrachtet wieder nur den beiden ersten innerhalb desselben zu unterscheidenden „Teilgründen“) eigentümliche Erscheinung ist. Fremdsprachige Schriftsteller konnten allerdings diese Nüance leicht übersehen, woraus sich auch schon manche Verwechslungen und Mißverständnisse ergeben haben.

die Schätzungsdifferenz von 20 auf 30 gesteigert. Ganz analog werden jene Personen, welche bei ungefähr gleicher Versorgung in Gegenwart und Zukunft auch die gegenwärtigen und die künftigen Güter sonst ungefähr gleich schätzen würden, auf die Seite derjenigen Partei herübergezogen, welche gegenwärtige Güter höher schätzt als künftige[1]). Es wächst also vermöge des zweiten Hauptgrundes sowohl die Zahl als auch die Intensität der Schätzungsdifferenzen zu Ungunsten der künftigen Güter, und dies muß natürlich auf dem Markte, auf dem gegenwärtige gegen künftige Güter zum Austausch kommen, die Tauschwertresultante zu Ungunsten der letzteren verschieben. Das Agio auf gegenwärtige Güter wird emporgetrieben[2]).

Dritter Grund.

In derselben Richtung wirkt aber endlich noch ein dritter Hauptgrund. Er stützt sich auf eine Tatsache, die im Groben längst bekannt, deren Wesen dabei freilich gründlich verkannt war, und die man in einen ganzen Wald von Mißverständnissen eingehüllt unter dem Namen „Produktivität des Kapitales“ seit Say und Lauderdale zur Erklärung und Rechtfertigung des Kapitalzinses heranzuziehen pflegt[3]). Ich will jenen Namen, der die Quelle so vieler Irrungen schon geworden ist, und der sich auch mit der Sache nicht völlig deckt, bei Seite lassen, und mich schlicht und treu an die Tatsachen halten, die hier im Spiele sind. Diese

---

[1]) Bei Personen, die in der Gegenwart überversorgt sind oder es doch wären, falls sie ihre sämtlichen in der Gegenwart verfügbaren Deckungsmittel (einschließlich ihres Stammvermögens!) auch in der Gegenwart aufzehren wollten, wirken die dem zweiten Hauptgrund angehörigen Motive natürlich zunächst der aus jenem Deckungsverhältnis entspringenden entgegengesetzten Tendenz zu einer Höherschätzung der künftigen Güter abschwächend oder kompensatorisch entgegen. Es kommt aber auf diese kompensatorische Gegenwirkung in der Praxis zumeist gar nichts mehr an, weil schon die glatte Übertragbarkeit der gegenwärtig verfügbaren Güter auf den Dienst der Zukunft eine Höherschätzung der künftigen Güter auf jeden Fall verhindert (siehe oben S. 229ff.). So kommt es, daß bei Personen, die in der Gegenwart über mehr Deckungsmittel verfügen, als sie ökonomischer Weise in der Gegenwart aufzehren dürfen, als Resultante der beiden ersten Gründe regelmäßig eine beiläufige Äquivalenz von gegenwärtigen und künftigen Gütern zum Vorschein kommen würde, und ein Ausschlag zu Gunsten der gegenwärtigen Güter nur durch den sofort zu besprechenden dritten Grund gegeben werden kann. Vgl. auch noch die späteren Darlegungen über den „Arbeitsmarkt“.

[2]) Mittelbar wird dieselbe Wirkung noch dadurch verstärkt, daß man durch die Unterschätzung des Zukunftsnutzens sich abhalten läßt, so ausgiebig für die Zukunft zu sorgen, als man es sonst getan hätte. Mit anderen Worten, jene Unterschätzung beeinträchtigt die Ersparung und Bereicherung, und verringert dadurch weiter die Zahl jener Personen, welche einen aufgesammelten Überfluß an gegenwärtigen Gütern auf den Markt zu werfen haben.

[3]) Siehe meine „Geschichte und Kritik“ S. 126ff. und 4. Aufl. S. 96ff.

Tatsachen laufen aber darauf hinaus, daß in aller Regel gegenwärtige Güter aus technischen Gründen vorzüglichere Mittel für unsere Bedürfnisbefriedigung sind und uns daher auch einen höheren Grenznutzen verbürgen als künftige.

Es ist eine elementare Erfahrungstatsache, daß zeitraubende Produktionsumwege ergiebiger sind: das will sagen, daß mit der gleichen Menge von Produktivmitteln eine desto größere Menge von Produkten erzielt werden kann, je langwierigere Produktionsmethoden man dabei einschlägt. Wir haben uns mit dieser Tatsache bereits in früheren Teilen dieser Arbeit auf das Eingehendste beschäftigt, ihre Gründe nachgewiesen und sie an vielen Beispielen erläutert und beglaubigt [1]). Ich darf sie daher jetzt als etwas Feststehendes annehmen. Unter ihrem Einflusse haben wir uns das Produkt, das mit einer gegebenen Menge in einem gegebenen Zeitpunkte verfügbarer Produktivmittel in zunehmend längeren Produktionsperioden erzeugt werden kann, unter dem Bilde einer in irgend einem — regelmäßigen oder unregelmäßigen — Verhältnis anwachsenden Reihe vorzustellen. Denken wir uns z. B., wir verfügen im Jahre 1909 über eine bestimmte Quantität von Produktivmitteln, z. B. über 30 Arbeitstage oder einen Arbeitsmonat, so werden wir im Sinne des obigen Satzes etwa annehmen können, daß, in unergiebigster Augenblicksproduktion verwendet, jener Arbeitsmonat nur 100 Produkteinheiten hervorbringt, in einjähriger Produktion dagegen 200 Einheiten [2]), aber natürlich erst für das Jahr 1910; in zweijähriger Produktion 280 Einheiten — für das Jahr 1911 —, und so fort in ansteigender Progression vielleicht 350 Einheiten für das Jahr 1912, 400 Einheiten für das Jahr 1913, 440 für das Jahr 1914, 470 für das Jahr 1915, endlich 500 Einheiten für das Jahr 1916 [3]).

---

[1]) Siehe oben S. 12ff., dann 113ff., ferner auch die Exkurse I—V.

[2]) Natürlich erfordert im Falle längerer Produktionsumwege die zuerst aufgewendete Arbeit eine Werkfortsetzung durch später zugesetzte Arbeit. Mit den im Texte genannten Ziffern ist jedesmal derjenige Produktanteil gemeint, der vom Gesamtprodukt auf die Produktivmitteleinheit, als welche wir den Arbeitsmonat annehmen, entfällt. Wenn z. B. im Falle eines einjährigen Produktionsumweges dem erst aufgewendeten Arbeitsmonate noch 11 weitere Arbeitsmonate nachfolgen, so meint unser schematisches Beispiel. daß in allen zwölf Arbeitsmonaten zusammengenommen ein Gesamtprodukt von 2400 Einheiten erzielt wird, und somit auf je einen Monat ein Produkt von 200 Einheiten entfällt.

[3]) Würde ich, statt bei dem Jahre 1916 abzubrechen, die Illustration für eine noch größere Zahl von Jahrgängen durchführen, so würde dieselbe nur überflüssig im Umfang geschwellt, ohne andere Tendenzen und Ergebnisse zum Vorschein bringen zu können — falls nur der erweiterte Zeitraum nicht aus der Herrschaft der Regel von der Mehrergiebigkeit verlängerter Produktionsumwege ganz herausführt. Letztere Frage wird unten im Exkurse XII noch ihre ausdrückliche Erörterung finden; und da sich, wie dort nachgewiesen wird, jedenfalls alle unsere praktischen Dispositionen über unsere Produktivmittel bisher auch in den reichsten Volkswirtschaften unter der

Vergleichen wir damit, was wir aus der gleichen Produktivmittelmenge, einem Arbeitsmonat, unter der Bedingung für uns erlangen können, daß dieselbe uns erst ein Jahr später zur Verfügung kommt. Ein Arbeitsmonat im Jahre 1910 verfügbar, ergibt offenbar für das Wirtschaftsjahr 1909 gar nichts; für das Jahr 1910 kann man daraus nur unter Anwendung der unergiebigsten Augenblicksproduktion Früchte ziehen, die sich wie oben auf 100 Einheiten belaufen werden. Für das Jahr 1911 ist die Anwendung einer einjährigen Produktionsmethode mit dem Ertrage von 200 Einheiten, für das Jahr 1912 eine zweijährige Produktionsmethode mit dem Ertrage von 280 Einheiten usf. möglich. Ganz analog kann man mit einem Arbeitsmonat, der erst zwei Jahre später, im Jahre 1911 verfügbar wird, für die Befriedigung der Bedürfnisse der Wirtschaftsjahre 1909 und 1910 gar nichts, für das Jahr 1911 in unergiebiger Augenblicksproduktion nur 100 Einheiten, für das Jahr 1912 nur 200, für das Jahr 1913 280 Einheiten usf. erlangen. Stellen wir den Produktionserfolg, der sich aus der gleichen Menge gegenwärtiger, nächstjähriger und noch weiter entlegener künftiger Produktivmittel für unsere Bedürfnisbefriedigung ziehen läßt, in eine Tabelle zusammen, so ergibt dieselbe folgendes Bild:

Ein Arbeitsmonat aus dem Jahre

ergibt für die Wirtschaftsperiode	1909	1910	1911	1912
1909	100	—	—	—
1910	200	100	—	—
1911	280	200	100	—
1912	350	280	200	100
1913	400	350	280	200
1914	440	400	350	280
1915	470	440	400	350
1916	500	470	440	400

Produkteinheiten

Übersetzen wir die Sprache der Ziffern in Worte, so zeigt sich, daß, welche Wirtschaftsperiode immer wir in's Auge fassen mögen, wir für

---

Geltung jener empirischen Regel abspielen, so darf ich selbstverständlich auch bei der Untersuchung über den Einfluß jener Regel auf die Bewertung unserer Produktivmittel mit meinen Beispielsannahmen über die Sphäre nicht hinausgreifen, in der jener Einfluß noch wirkt. Übrigens hat sich über die Berechtigung, die Beobachtungsreihe, so wie ich es tue, überhaupt mit einem bestimmten Jahrgange glatt abzubrechen, eine etwas spitzfindige Kontroverse angesponnen, in deren wohl nur für Forscher — für diese aber vielleicht in desto höherem Grade — interessante Subtilitäten ebenfalls unten im Exkurse XII eingegangen werden soll.

jede derselben von einem 1909er Arbeitsmonat eine größere Förderung erlangen als von einem 1910er, von diesem wieder als von einem 1911er Arbeitsmonat usf. Für die Befriedigung der Bedürfnisse des Jahres 1909 z. B. stellt uns ein Arbeitsmonat des Jahres 1910 oder 1911 gar nichts, ein 1909er Arbeitsmonat wenigstens 100 Produkteinheiten zur Verfügung; für die Befriedigung der Bedürfnisse des Jahres 1914 stellt uns ein 1911er Arbeitsmonat 350, ein 1910er Arbeitsmonat 400, ein 1909er Arbeitsmonat 440 Produkteinheiten. Mag also der Vergleich vom Standpunkte was immer für eines Zeitraumes aus gezogen werden, so zeigt sich überall die ältere (gegenwärtige) Produktivmittelmenge der gleich großen jüngeren (künftigen) technisch überlegen [1]).

Ist sie aber auch in der Höhe ihres Grenznutzens und ihres Wertes überlegen? Ganz gewiß ist sie es. Denn wenn sie uns für jeden denkbaren Bedürfniskreis, zu dessen Gunsten wir sie verwenden können oder wollen, mehr Befriedigungsmittel zur Verfügung stellt, so muß sie doch auch eine größere Bedeutung für unsere Wohlfahrt haben! Zwar weiß

[1]) Ganz analog wie ein gegenwärtiger einem künftigen, so ist auch ein vergangener einem gegenwärtigen Arbeitsmonat technisch überlegen. Ein Arbeitsmonat aus der Periode 1904 z. B. ergäbe nach unserem Schema pro 1909 in fünfjähriger Produktion bereits 440, ein Arbeitsmonat aus dem Jahre 1909 aber nur 100 Produkteinheiten. Natürlich können aber die älteren, vergangenen Jahrgänge ihre technische Überlegenheit gegenüber dem gegenwärtigen nur unter der Bedingung realisieren, daß sie eben auch in entsprechend langwierige Produktionsumwege wirklich investiert wurden. Das ist aber bei weit entlegenen Jahrgängen selten der Fall. Und darum braucht man vor der Konsequenz nicht zu erschrecken, zu der die obige Theorie allerdings hinführt: daß ein Arbeitsmonat aus dem 15. Jahrhundert vielleicht hundertmal, ein Arbeitsmonat aus dem Jahre vor Christi Geburt vielleicht tausendmal ergiebiger ist als ein Arbeitsmonat von heuer; daß also gewissermaßen die vergangenen Produktivkräfte Riesen neben den heutigen, die heutigen aber wieder Riesen an Produktivität im Vergleich zu den Produktivkräften künftiger Jahrhunderte sind, womit schließlich der traurige Anblick eines fortwährenden Degenerierens unserer Produktivkräfte sich darzubieten schiene. Freilich, wenn man anno 1 unserer Zeitrechnung einen Arbeitsmonat planmäßig auf den Grenznutzen des Jahres 1909 gerichtet, und die ganzen 1909 Jahre herauf immer für planmäßige Werkfortsetzung gesorgt hätte, dann stünde, Dank den auf so enormen Umwegen kapitalistisch „hinzugefangenen“ Naturkräften, das Produkt des alten Arbeitsmonats heute bergehoch neben dem Produkt des „heurigen“. Allein es ist dafür gesorgt, daß die Bäume nicht in den Himmel wachsen. Man braucht die Produktivkräfte zu notwendig für die Bedürfnisse der Lebenden, um sie im voraus künftigen Jahrhunderten oder Jahrtausenden zuzuwenden, und so schiebt sich ziemlich parallel mit dem Jahrgange der Produktivkräfte auch immer der Jahrgang der Bedürfnisse vor, für die man vorsorglich arbeitet, und an denen man das Maß für die Produktivität jener Kräfte nimmt. Unsere 1909er Produktivkräfte leisten aber ganz gewiß etwa für die Bedürfnisse des Jahres 1919 so viel und mehr, als die Produktivkräfte des Jahres 1 p. Chr. für die Bedürfnisse des Jahres 11 p. Chr. geleistet haben. Und es degenerieren somit auch nicht, wie eine sophistische Dialektik uns leicht vorspiegeln könnte, die Produktivkräfte von Riesen zu Zwergen, sondern sie leisten für die Bedürfnisse ihres Versorgungskreises in allen Zeiten gleich viel, oder vielmehr, je nach dem Fortschritte der Technik, ansteigend mehr.

ich ganz gut, daß die größere Menge von Gütern nicht immer auch den größeren Wert haben muß: ein Metzen Getreide in einem Hungerjahr kann mehr wert sein als zwei Metzen Getreide nach einer reichen Ernte, und ein Silbergulden vor der Entdeckung Amerikas war mehr wert als fünf Silbergulden im 19. Jahrhundert. Wohl aber hat für eine und dieselbe Person in einem und demselben Zeitpunkt die größere Menge auch immer den größeren Wert: mag der absolute Wert eines Metzens oder eines Guldens wie immer stehen, soviel ist jedenfalls gewiß, daß für mich zwei Gulden oder zwei Metzen, die ich heute habe, mehr wert sind als ein Gulden oder ein Metzen, den ich heute habe. Und geradeso steht die Sache bei unserer Vergleichung des Wertes einer gegenwärtigen und einer künftigen Produktivmittelmenge. Mag sein, daß die 470 Produkteinheiten, die man aus einem 1910er Arbeitsmonat für das Jahr 1916 fertig stellen könnte, weniger wert sind als die 350 Einheiten, die man daraus für das Jahr 1913 gewinnen kann, und daß die letzteren trotz ihrer geringeren Zahl das wertvollste Produkt sind, das man aus einem 1910er Arbeitsmonat überhaupt herstellen kann: aber jedenfalls sind dann die 400 Einheiten, die man mit einem Arbeitsmonat aus dem Jahre 1909 für das Jahr 1913 gewinnen kann, noch wertvoller, und der Vorzug der älteren (gegenwärtigen) Produktivmittelmenge bleibt daher — hier und jederzeit wie immer man auch das Beispiel variieren mag — gewahrt.

Um es an Deutlichkeit in der Entwicklung dieses Satzes, der einen Grundpfeiler meiner Zinstheorie abzugeben berufen ist, in nichts fehlen zu lassen, wollen wir uns die Mühe nicht verdrießen lassen, die tabellarische Vergleichung, die wir oben für die technische Ergiebigkeit verschiedener Jahrgänge von Produktivmitteln durchgeführt haben, auch auf den Grenznutzen und Wert derselben auszudehnen. Die Mühe, die wir daran wenden, wird übrigens auch sonst nicht ganz verloren sein; denn unser Weg wird uns einen gelegentlichen Einblick in gewisse Verhältnisse eröffnen, auf die man sonst selten oder nie geachtet hat, die aber nichtsdestoweniger für die vollständige und tiefe Erfassung des Ganzen nicht ohne Bedeutung sind.

Der Grenznutzen und Wert von Produktivmitteln hängt, wie wir bereits wissen[1]), vom voraussichtlichen Grenznutzen und Wert ihres Produktes ab. Nun kann man aber, je nachdem man unser Produktivmittel „Arbeitsmonat“ in eine Augenblicksproduktion oder in eine solche mit ein-, zwei-, drei- oder zehnjähriger Produktionsperiode investiert, ein sehr verschiedenes Produkt, 100, 200, 280, 350 Einheiten usf. erlangen: welches dieser Produkte soll das maßgebende sein? — Auch dafür haben wir in vorausgegangenen Betrachtungen schon die Antwort bereitet:

---

[1]) S. oben S. 214ff.

Bei Gütern, die alternativ eine verschiedene Verwendung mit verschieden großem Grenznutzen zulassen, ist der höchste Grenznutzen der maßgebende. Also in unserem konkreten Falle dasjenige Produkt, das die höchste Wertsumme darstellt[1]). Dieses muß beileibe nicht mit demjenigen Produkt zusammenfallen, welches die größte Stückzahl enthält: im Gegenteil, es fällt selten oder nie damit zusammen. Denn die größte Stückzahl würden wir durch einen unmäßig langen, vielleicht 100 oder 200 Jahre dauernden Produktionsprozeß erlangen: Güter aber, die erst zu Lebzeiten unserer Urenkel und Ururenkel zur Verfügung gelangen, haben in unserer heutigen Schätzung so gut wie gar keinen Wert.

Bei der Bestimmung, welches der verschiedenen möglichen Produkte für uns den höchsten Wert hat, kommt es vielmehr auf zwei Momente an, die wir gerade zuvor besprochen haben. Erstlich auf den mutmaßlichen Stand unserer Versorgung in den verschiedenen Zeiträumen. Ist z. B. jemand für die Gegenwart schlecht oder gar nicht versorgt, so kann eben deshalb für ihn die Produkteinheit in der Gegenwart einen so hohen Grenznutzen und Wert besitzen, daß die Wertsumme von 100 gegenwärtigen Produkteinheiten für ihn größer ist als die von 500 Einheiten, die ihm im Jahre 1916 verfügbar werden könnten. Für einen andern dagegen, bei dem die Gegenwart ebenso gut oder nur um weniges schlechter versorgt ist als die Zukunft, kann das Übergewicht der Stückzahl auch zu einem Übergewicht der Wertsumme zugunsten eines künftigen Jahrganges führen. — Sodann kommt noch zweitens in Betracht, daß es für unsere gegenwärtige Wertschätzung eines künftigen Gutes oder Produktes nicht auf seinen wahren Grenznutzen, sondern auf unsern subjektiven Anschlag davon ankommt. Bei diesem findet aber, wie wir gleichfalls schon wissen, eine Art perspektivischer Verkleinerung statt, und zwar eine desto stärkere Verkleinerung, einer je ferneren Zukunft das betreffende Gut angehört. Die maßgebende größere Wertsumme wird daher demjenigen unter den verschiedenen möglichen Produkten zukommen, dessen Stückzahl multipliziert mit dem Werte der Produkteinheit, wie er sich mit Rücksicht auf das Verhältnis von Bedarf und Deckung in der betreffenden Wirtschaftsperiode und mit Rücksicht auf

---

[1]) Vgl. oben S. 201ff. Um ein durch den Klang der Worte sehr nahe gerücktes Mißverständnis abzuweisen, erkläre ich hier nochmals ausdrücklich, daß der im Texte aufgestellte Satz mit dem auf S. 221 ausgesprochenen Grundsatze, daß für Produktivgüter der Wert des mindestwertigen ihrer Produkte, der Wert des „Grenzproduktes" maßgebend ist, nicht im Widerspruche steht. Das Grenzprodukt ist nämlich das letzte von mehreren Produkten, die mit den vorhandenen Produktivmitteln noch nebeneinander hergestellt werden können; in unserem jetzigen Falle handelt es sich aber nicht darum, einen Arbeitsmonat gleichzeitig in einjähriger und zweijähriger usw., sondern ihn in einjähriger oder zweijähriger oder mehrjähriger Produktion zu verwenden. Und von diesen alternativen Verwendungen hat natürlich die wichtigste den Vorrang.

die bei künftigen Gütern eintretende perspektivische Reduktion ergibt, die größte Wertziffer gibt [1]).

Führen wir dies für unser Beispiel an irgend welchen willkürlich

---

[1]) Ich weiß ganz gut, daß bei größeren als Einheit geschätzten Gütervorräten die subjektive Wertsumme des ganzen Vorrates nicht absolut gleich ist der Stückzahl multipliziert mit dem Grenznutzen und Wert der Gütereinheit, sondern größer als dieses Produkt. (Siehe oben S. 190ff. und ausführlich im Exkurse VII.) Aber ich glaube in diesem Zusammenhange aus einer gehäuften Zahl von Gründen über diese Komplikation hinausgehen zu dürfen. Erstens macht sich diese Besonderheit desto stärker geltend, je größer der als Einheit geschätzte Vorrat ist und zumal je mehr sich derselbe dem ganzen überhaupt vorhandenen oder verfügbaren Vorrat nähert (da er ja dann auch die Deckung der vom „Grenznutzen" am weitesten abstehenden, wichtigsten Lebensbedürfnisse mit umfaßt). Hier handelt es sich aber nicht um große geschlossene Vorräte, sondern um das Wertverhältnis zwischen dem Produkt je einer Produktivmitteleinheit, die ich in meinem Beispiel beliebig klein, also ebenso gut mit einem Arbeitstage, als mit einem Arbeitsmonat hätte ansetzen können. Zweitens kommt für unsere moderne Volkswirtschaft wohl ganz überwiegend eine arbeitsteilige Produktion in Betracht, deren Produkt nach seinem Geldtauschwert kalkuliert wird. Nun ist die objektive Tauschwertsumme einer Mehrzahl von Stücken in der Tat der Stückzahl multipliziert mit dem (objektiven Tausch-)Wert eines Stückes völlig gleich, und auch für den subjektiven Tauschwert von Geldsummen tritt mindestens die von uns oben auf S. 250, Note 3 bemerkte Erscheinung in Kraft, daß mit der Vergrößerung der Stückzahl der Grenznutzen der Einheit viel langsamer abnimmt als bei Speziesgütern, und daß infolge davon bei nicht sehr großen Summen auch der subjektive Wert der Summe wenigstens annähernd dem Produkt aus Stückzahl und Grenznutzen gleich bleibt. Drittens handelt es sich in unserer Frage nicht um die absolute Größe, sondern um das Größenverhältnis der aus zwei gleich großen Produktivmitteleinheiten zu gewinnenden Wertsummen. Da nun die allfällige Diskrepanz der absoluten Wertsumme von dem Produkt aus Stückzahl und Einzelwert bei beiden zu vergleichenden Größen jedenfalls in demselben Sinn wirken muß, so ist sie von Haus aus nicht geeignet, das Verhältnis zwischen beiden umzukehren. Und endlich viertens: Insoferne jene Diskrepanz zwar bei beiden Vergleichssummen in demselben Sinne, aber in ungleicher Stärke wirken sollte, müßte sie augenscheinlich der Wertsumme der größeren Produktziffer in stärkerem Maße erhöhend zu Gute kommen, da ja bei einer größeren Stückzahl von Gütern der Abstand zwischen dem „letzten", den Grenznutzen bezeichnenden, und dem wichtigsten durch jene Stückzahl noch bedeckten Bedürfnisse *caeteris paribus* jedenfalls größer sein muß als bei einer kleineren Stückzahl. Die Berücksichtigung jener Diskrepanz würde daher das Wertübergewicht der gegenwärtigen Produktivgüter, die für jede in's Auge gefaßte Bedürfnisperiode stets die größere Stückzahl von Produkten liefern, nur noch stärker hervortreten lassen: indem ich also in meinem Beweisgang jene Diskrepanz vernachlässige und von ihr abstrahiere, abstrahiere ich von Nichts, was etwa die Ergebnisse meines Beweisganges entgegen meinen Behauptungen verändern könnte, sondern ich verzichte im Gegenteile auf die Geltendmachung eines Momentes, dessen Einfluß die von mir behauptete Wertüberlegenheit der gegenwärtigen Produktivgüter nur noch weiter verstärken könnte. Aus diesen Gründen hielt und halte ich mich berechtigt, hier und in den folgenden Tabellen für die beiderseits zu vergleichenden Wertgrößen den vereinfachenden Rechenschlüssel „Produkt aus Stückzahl und Einzelwert" in Anwendung zu bringen, zumal jeder Versuch, die „total utility" der geschlossenen Summen rechnerisch zu konstruieren, sich nur ganz willkürlich und zugleich überaus kompliziert gestalten könnte.

gewählten Ziffern durch. Ich betone, die letzteren können ganz willkürlich gewählt und vom Leser nach Belieben variiert werden: denn unser Satz behauptet für jeden denkbaren Stand der subjektiven Wertschätzungen seine Geltung. Ich wähle übrigens absichtlich recht grell und unregelmäßig differierende Ziffern: denn würde der Wert der Gütereinheit in den verschiedenen Perioden nicht oder nur unwesentlich differieren, so wäre es ja schon ohne besonderen Nachweis selbstverständlich, daß die gegenwärtigen Produktivmittel, indem sie zu einer größeren Stückzahl von Produkten verhelfen, uns auch zu einer größeren Wertsumme verhelfen müssen. Nehmen wir also ganz willkürlich an, für irgend ein Individuum betrage je nach seinen besonderen im Ganzen sich zunehmend verbessernden Versorgungsverhältnissen der wahre Grenznutzen und Wert der Produkteinheit im Jahre 1909 5, 1910 4, 1911 3,3, 1912 2,5, 1913 2,2, 1914 2,1, 1915 2, 1916 1,5 Werteinheiten (Gulden, Kreuzer oder Einheiten irgend eines idealen Maßstabes). Dieser wahre Grenznutzen erfahre sodann für die späteren Jahrgänge eine unregelmäßig zunehmende perspektivische Reduktion in der Art, daß er für 1909 subjektiv veranschlagt wird auf 5 (ohne Reduktion), für 1910 statt auf 4 nur auf 3,8, für 1911 statt auf 3,3 nur auf 3, weiterhin für 1912 auf 2,2, für 1913 auf 2, für 1914 auf 1,8, für 1915 auf 1,5 und für 1916 auf 1. Wenn wir nun auf Grund dieser Ziffern die Wertsummen berechnen, welche die verschiedenen möglichen Produkte je eines in den verschiedenen Jahren von 1909 bis 1912 verfügbaren Arbeitsmonats darstellen, so gelangen wir zu folgenden Tabellen:

Ein im Jahre 1909 verfügbarer Arbeitsmonat ergibt

Für die Wirtschafts-periode	Zahl der Produkt-einheiten	Wahrer Grenznutzen der Einheit	Perspektiv. reduzierter Grenznutzen der Einheit	Wertsumme des ganzen Produkts
1909	100	5	5	500
1910	200	4	3,8	760
1911	280	3,3	3	**840**
1912	350	2,5	2,2	770
1913	400	2,2	2	800
1914	440	3,1	1,8	792
1915	470	2	1,5	705
1916	500	1,5	1	500

Ein Arbeitsmonat aus dem Jahre **1910** ergibt

Für die Wirtschafts-periode	Einheiten	Wahrer Grenznutzen	Reduzierter Grenznutzen	Wertsumme
1909	—	5	5	—
1910	100	4	3,8	380
1911	200	3,3	3	600
1912	280	2,5	2,2	616
1913	350	2,2	2	700
1914	400	2,1	1,8	**720**
1915	440	2	1,5	660
1916	470	1,5	1	470

Ein Arbeitsmonat aus dem Jahre **1911** ergibt

Für die Wirtschafts-periode	Einheiten	Wahrer Grenznutzen	Reduzierter Grenznutzen	Wertsumme
1909	—	5	5	—
1910	—	4	3,8	—
1911	100	3,3	3	300
1912	200	2,5	2,2	440
1913	280	2,2	2	560
1914	350	2,1	1,8	**630**
1915	400	2	1,5	600
1916	440	1,5	1	440

Ein Arbeitsmonat aus dem Jahre **1912** ergibt

Für die Wirtschafts-periode	Einheiten	Wahrer Grenznutzen	Reduzierter Grenznutzen	Wertsumme
1909	—	5	5	—
1910	—	4	3,8	—
1911	—	3,3	3	—
1912	100	2,5	2,2	220
1913	200	2,2	2	400
1914	280	2,1	1,8	504
1915	350	2	1,5	**525**
1916	400	1,5	1	400

Ziehen wir aus diesen Zusammenstellungen das Ergebnis. Für den im Jahre 1909 verfügbaren Arbeitsmonat ist der für seine eigene Bewertung maßgebende höchste erreichbare Produktwert 840, für einen erst im Jahre 1910 verfügbaren Arbeitsmonat reicht der höchste erzielbare Produktwert nur mehr auf 720, für einen Arbeitsmonat des Jahres 1911 nur mehr auf 630, für einen Monat des Jahres 1912 nur mehr auf 525. Es ist also in der Tat der gegenwärtige Arbeitsmonat allen künftigen nicht bloß an technischer Produktivität, sondern auch an Grenznutzen und Wert überlegen.

Ich betone nochmals, daß dieses Ergebnis nicht bloß ein zufälliges ist, welches etwa gerade nur unter den von uns in die Hypothese eingesetzten konkreten Ziffern zum Vorschein kommt. Es ist vielmehr ein notwendiges Ergebnis, welches in ganz gleicher Weise bei allen möglichen Zifferansätzen über Produktmasse und Wert der Einheit in den verschiedenen Jahrgängen zum Vorschein kommen muß unter der einzigen Voraussetzung, daß längere Produktionsumwege überhaupt zu einem größeren Produkt führen[1]).

Ich muß ferner ein besonderes Gewicht darauf legen, daß dieses Ergebnis auch nicht bloß deßhalb zum Vorschein kommt, weil wir in unserer Hypothese jene beiden anderen Umstände, die einen Mehrwert der gegenwärtigen gegenüber künftigen Gütern zu begründen geeignet sind — eine Verschiedenheit der Versorgungszustände in verschiedenen Zeiträumen und eine perspektivische Verkleinerung des künftigen Nutzens — bereits als wirkend eingeführt haben. Die Wertüberlegenheit der gegenwärtigen Produktivmittel, die sich auf ihre technische Überlegenheit gründet, ist keine von jenen Umständen erborgte, sondern würde, auch wenn die letzteren gar nicht wirkten, aus eigener Kraft eintreten. Ich habe die vorgenannten Umstände in die Hypothese nur deshalb eingeführt, um diese letztere etwas lebenswahrer, oder vielmehr, um sie nicht geradezu absurd zu gestalten. Lassen wir z. B. den Einfluß der perspektivischen Verkleinerung aus unserem Beispiel ganz weg, so ergeben sich folgende Ziffernreihen:

(Siehe die Tabelle auf der nächsten Seite.)

Wie man sieht, sind jetzt die absoluten Ziffern der Wertsummen durchwegs gewachsen, zum Teil der ökonomische Schwerpunkt auf einen anderen Jahrgang verlegt[2]), aber das für uns wichtige Ergebnis, daß der Arbeitsmonat des Jahres 1909 die höchste, jeder folgende eine abnehmend kleinere Wertziffer zeigt, unverändert geblieben.

---

[1]) Siehe hierüber jetzt auch noch den genaueren, mit einer Reihe weiterer tabellarischer Beispiele belegten Nachweis im Exkurse XII.

[2]) Für den Arbeitsmonat aus dem Jahre 1909 z. B. lag früher der ökonomische Schwerpunkt bei dem für das Jahr 1911, jetzt bei dem für das Jahr 1915 erzielten Produkt.

Ein Arbeitsmonat aus dem Jahre

ergibt für die Wirtschaftsperiode	1909	1910	1911	1912
1909	500	—	—	—
1910	800	400	—	—
1911	924	660	330	—
1912	875	700	500	250
1913	880	770	616	440
1914	924	840	735	588
1915	**940**	**880**	**800**	**700**
1916	750	705	660	600

Werteinheiten

Würden wir aber auch noch von der Verschiedenheit der Versorgungszustände in verschiedenen Zeiträumen abstrahieren wollen, so erhielte die Situation das Gepräge der äußersten Unwahrscheinlichkeit, ja sogar des inneren Widerspruchs. Wäre nämlich der Wert der Produkteinheit in allen, auch den entlegensten Zeiträumen der gleiche, so würde natürlich das zahlreichste Produkt zugleich das wertvollste. Da aber das zahlreichste Produkt durch die langwierigsten, viele Jahrzehnte umfassenden Produktionsumwege zu erlangen ist, so würde unter dieser Voraussetzung für alle gegenwärtigen Produktivmittel der ökonomische Schwerpunkt in äußerst entlegene künftige Zeiträume fallen[1]) — was der Lebenserfahrung ganz zuwider ist. Außerdem müßte aber ein solcher Zustand, wenn er wirklich in irgend einem Zeitpunkt eingetreten wäre, sich sofort selbst aufheben. Denn wenn jede Verwendung für künftige Perioden nicht bloß technisch, sondern auch ökonomisch lohnender ist als die Verwendung für die Gegenwart oder eine nähere Zukunft, so würden natürlich die Menschen ihren Güterbestand in großem Umfang dem Dienste der Gegenwart entziehen und auf den lohnenderen Dienst der Zukunft richten: dadurch würde aber sofort in der Versorgung der Gegenwart Ebbe, und in der Versorgung der Zukunft, die den doppelten Vorteil hätte, eine größere Menge von Produktivmitteln und überdies unter Anwendung ergiebigerer Produktionsmethoden zugewiesen zu erhalten, Flut entstehen, und damit die für einen Augenblick beseitigte Verschiedenheit der Versorgungszustände von selbst wieder zurückkehren.

---

[1]) Wobei aber immer der 1909er Arbeitsmonat dem aus dem Jahre 1910 überlegen bliebe. Denn für dieselbe entlegene Periode, z. B. für das Jahr 2009 würde der erstere in einem um ein Jahr längeren Produktionsprozesse auch ein etwas größeres Produkt hervorbringen können.

Gerade hieran erprobt sich aber am besten die Unabhängigkeit der zuletzt von den beiden zuvor besprochenen Ursachen des Mehrwerts gegenwärtiger Güter: sie ist so weit davon entfernt, ihre eigene Kraft und Wirksamkeit von einer aus anderer Ursache entstandenen Verschiedenheit in den Versorgungszuständen erborgen zu müssen, daß im Gegenteil s i e imstande ist, eine solche Verschiedenheit nötigenfalls erst hervorzurufen. — Wir bringen somit als gesichertes Ergebnis unserer Abschweifung die doppelte Erkenntnis heim: erstens, daß die produktive Überlegenheit der gegenwärtigen Güter ihnen nicht allein zu einem Mehr an Produkt, sondern auch zu einem Mehr an Wert verhilft; und zweitens, daß wir es in ihr mit einer von den beiden zuvor besprochenen Ursachen eines solchen Mehrwerts unabhängigen dritten Ursache zu tun haben[1]).

In welchem Umfange kommt nun diese dritte Ursache zur Wirksamkeit? — Hievon geben unsere bisherigen Auseinandersetzungen noch ein unzureichendes, ein zu ärmliches Bild. Das bisher Gesagte ist nämlich nur geeignet zu erklären, daß gegenwärtige Produktivmittel mehr wert sind als künftige Produktivmittel. Aus derselben Ursache erlangen aber, wie weiter zu zeigen ist, auch gegenwärtige Genußmittel einen Wertvorzug vor künftigen Genußmitteln, so daß auch unsere dritte Ur-

---

[1]) Freunde etwas gewagter Generalisierungen könnten es vielleicht unternehmen, die erste und die dritte Ursache unter einem gemeinsamen Gesichtspunkt, dem der „technischen Überlegenheit" gegenwärtiger Güter zusammenzufassen. Denn eigentlich beruht auch der Vorzug, den die gegenwärtigen Güter vermöge der verschiedenen Deckungsverhältnisse erlangen, auf einem technischen Umstande: daß sie nämlich eine größere Auswahl von Verwendungen zulassen, sowohl für gegenwärtige als für künftige Bedürfnisse, während die künftigen Güter natürlich nur künftigen Bedürfnissen zu dienen geeignet sind. Auf alle Fälle unterscheidet sich aber dieser technische Vorzug so wesentlich von dem anderen der größeren technischen Produktivität, daß beide Momente doch auch wieder auseinander gehalten werden müssen. Es schien mir daher der Klarheit am förderlichsten zu sein, sie von vornherein völlig zu trennen. — An diesem Standpunkte, den ich schon in den früheren Auflagen meines Werkes vertreten habe — die Eingangssätze dieser Note waren im gleichen Wortlaute schon in der ersten Auflage enthalten — glaube ich auch gegenüber gewissen sehr interessanten Einwendungen festhalten zu müssen, welche gegen denselben in neuerer Zeit von einigen namhaften Theoretikern erhoben wurden, die mit Aufwand von sehr viel Scharfsinn und vielleicht noch mehr Spitzfindigkeit davon zu überzeugen sich bemühten, daß mein „dritter Grund" von mir nur irrtümlich als ein selbständiger Grund neben den beiden ersten Gründen angesehen werde. Die bezüglichen Darlegungen, zumal von Irving Fisher und v. Bortkiewicz, haben in der theoriefreundlichen Welt genug Aufmerksamkeit erregt, um mir die Pflicht zu einer erschöpfenden Auseinandersetzung aufzuerlegen, zumal es sich um einen für die Gesamtauffassung vom Zinsproblem recht wichtigen Punkt handelt. Die Details der Auseinandersetzung müssen aber — entsprechend dem äußerst subtilen Charakter der erhobenen Einwendungen — sich notgedrungen so weit und tief verzweigen, daß ich mit ihnen jedenfalls nicht die fortlaufende Darstellung im Texte belasten darf: ich widme ihnen daher unten einen besonderen Exkurs XII.

sache eine ganz universell wirkende Ursache des Mehrwertes gegenwärtiger Güter wird.

Der Zusammenhang ist der folgende. Die Verfügung über eine Summe gegenwärtiger Genußmittel deckt unsere Subsistenz in der laufenden Wirtschaftsperiode, macht dadurch unsere in eben dieser Periode verfügbaren Produktivmittel (Arbeit, Bodennutzungen, Kapitalgüter) für den technisch ergiebigeren Dienst der Zukunft frei, und verschafft uns aus ihnen das bei längeren Produktionsmethoden erzielbare reichlichere Produkt. Die Verfügung über eine Summe künftiger Genußgüter läßt dagegen natürlich die Gegenwart unversorgt, und läßt infolge dessen auch die Nötigung fortbestehen, unsere in der Gegenwart verfügbaren Produktivmittel ganz oder zum Teil auf den Dienst der Gegenwart zu richten, in welchem sie nur ein der Verkürzung des Produktionsprozesses entsprechend geringeres Produkt liefern können. Die Differenz beider Produkte ist der Vorteil, der sich an den Besitz der gegenwärtigen Genußgüter anknüpft.

An einem ebenso einfachen als vielbenützten Beispiele dargelegt. Denken wir uns mit Roscher[1]) ein kapitalloses Fischervolk, das sich von Seefischen nährt, welche, bei der Ebbe in Uferlachen zurückgeblieben, mit bloßer Hand gefangen werden. Ein Arbeiter mag hier täglich 3 Fische sowohl fangen als verzehren. Hätte er Boot und Netz, so könnte er statt 3 täglich 30 Fische fangen. Aber er kann diese Geräte nicht anfertigen; denn ihre Anfertigung würde einen Monat Zeit und Arbeit kosten, und er hat in der Zwischenzeit nichts zu leben. Um also nicht zu verhungern, muß er nach wie vor seinem ärmlichen und kunstlosen Fischfang nachgehen. Nun borgt ihm jemand 90 Fische gegen das Versprechen, nach einem Monat 180 Fische zurückzugeben. Unser Mann geht auf den Handel ein, bestreitet mit den erborgten Fischen den Lebensunterhalt während eines Monats, fertigt unterdessen Boot und Netz an, und fängt damit im nächsten Monat statt 90 900 Fische. Aus diesen kann er nicht nur die ausbedungene Zahlung von 180 Fischen leisten, sondern behält noch einen sehr ansehnlichen Reingewinn für sich, und liefert damit den drastischen Beweis, daß die erborgten 90 gegenwärtigen Fische für ihn viel mehr wert waren nicht bloß als 90, sondern sogar als die dafür bezahlten 180 künftigen Fische[2]).

---

[1]) „Grundlagen“ § 189.

[2]) Gegen dieses — nur in den Ziffern etwas variierte — Beispiel wendet Otto Conrad („Böhm-Bawerks Kritik der sozialistischen Zinstheorie“ in der Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung, 20. Bd., 1911, S. 708ff.) ein, der betreffende Mann würde, wenn er klug sei, nicht einen Vorrat von 100 Fischen anhäufen, der während der 50 Tage, für die er ausreichen soll, größtenteils ungenießbar werden müßte, sondern er werde vielmehr täglich zwei Fische fangen, die durch den Verzicht auf den dritten Fisch ersparte Zeit zur Anfertigung von Boot und Netz ver-

So groß wie in diesem Beispiel sind die Wertdifferenzen nun freilich nicht immer. Sie sind am größten für Leute, die von der Hand in den

---

wenden, und auf diese Weise nach Ablauf von 150 Tagen ebenfalls in den Besitz von Boot und Netz kommen. Und hieraus will CONRAD die grundsätzliche Entbehrlichkeit von Subsistenzvorräten für die Einschlagung kapitalistischer Produktionsmethoden folgern; es genüge dazu „die Möglichkeit mehr als das Unentbehrliche zu produzieren". Mir scheint dieser Einwand doch recht äußerlich und mißverständlich auf die gleichgiltigen Ausschmückungsdetails des Beispieles abzuirren und dabei die Hauptsache zu verfehlen. Natürlich muß in letzter Linie durch irgend eine Ersparung für die Subsistenz während des kapitalistischen Produktionsprozesses gesorgt werden, so oder ähnlich, wie ich es oben auf S. 137ff. selbst geschildert habe; und gewiß ist es auch denkbar, daß für die allersten Anfänge der Kapitalbildung zunächst bloß durch die laufende Ersparung, ohne Vorratsbildung, vorgesorgt werden kann. Aber es scheint mir ebenso klar zu sein, daß für irgend eine nennenswerte Ausdehnung der Produktionsumwege die Speisung aus der laufenden Ersparung (zumal dieselbe unter der gemachten Voraussetzung aus der höchst unergiebigen, primitivsten Augenblicksproduktion bestritten werden müßte!) nicht ausreichen kann, sondern daß die Ersparung durch eine Vorratsbildung (und zwar natürlich nicht durch eine Häufung verderbender Genußmittel, sondern durch die Bildung eines Subsistenzvorrates von der in der 2. Aufl. auf S. 340ff. und in der 4. Aufl. auf S. 203ff. geschilderten und unten übereinstimmend wieder zu schildernden Beschaffenheit!) hindurchleiten muß. Sollte denn CONRAD wirklich im Ernst glauben, daß Produktionsumwege in solcher Ausdehnung, wie sie in einer kultivierten Volkswirtschaft vorzukommen pflegen, ohne Vorratsbildung, bloß aus der laufenden Ersparung bestritten werden könnten? Fast scheint es so, wenn man auch noch den folgenden Ausspruch CONRADS liest: „Der Mann hätte jedoch den Bootbau auch in Angriff nehmen können, wenn der Bau 100 oder 1000 Arbeitstage erfordert hätte. Er wäre nur später zum Ziele gelangt. Sobald also die Vorbedingung für die kapitalistische Produktion überhaupt gegeben ist, können beliebig weit ausholende Produktionsmethoden eingeschlagen werden. Die Wahl zwischen der kürzeren oder längeren Produktionsperiode ist nicht abhängig von der Größe eines Subsistenzvorrates." Aber bei diesem Ausspruch hat CONRAD offenbar folgende Hauptsache übersehen: Gewiß ist es möglich, daß jemand auch ohne allen Subsistenzvorrat einen Splitter seiner Arbeitszeit auf ein beliebig fernes Produktionsziel richtet. Aber die Produktionsperiode, in welcher dieser Arbeitssplitter verwendet wird, ist eben nicht die Produktionsperiode seiner Arbeit überhaupt: diese berechnet sich natürlich aus dem Durchschnitt aller Arbeitsverwendungen. Wenn nun der Hauptteil der Arbeit in Augenblicksproduktion, also in einer Periode von der Länge Null verwendet wird, so muß sich auch der korrekt berechnete Durchschnitt naturgemäß recht niedrig stellen; zumal dann, wenn wir statt des krassen, zufälligen Beispieldetails, das vom Ergebnis einer unergiebigen Augenblicksproduktion ein volles Drittel in Ersparung zu bringen gestattet, nur bescheidenere Ersparungsraten als möglich annehmen. Leider hat sich aber CONRAD verleiten lassen, gerade das Willkürliche, das nicht Typische des ROSCHERschen Beispieles zur Grundlage seiner Generalisation zu machen, während er das Typische, das auch noch für moderne Zustände vorbildlich sein kann, außer Augen läßt. Daß es aber für das Verhältnis des Subsistenzvorrates zur Länge der Produktionsperiode im Sinne meiner Theorie gerade auf die durchschnittliche Produktionsperiode ankommt, ist in meinem Buch so oft und so deutlich auseinandergesetzt worden, daß vielleicht auch CONRAD es nicht hätte übersehen sollen; und daß ein langer Durchschnitt ohne „Vorräte" nicht möglich ist, darüber glaube ich kein Wort weiter verlieren zu müssen.

Mund leben. Für sie bedeutet die Verfügung über gegenwärtige Genußmittel den Übergang von absolut kapitalloser zu kapitalistischer Produktion. Geringfügiger, aber immer vorhanden ist die Differenz auch bei Leuten, die schon einen gewissen Gütervorrat besitzen. Reicht z. B. ihr Gütervorrat zur Subsistenz für drei Jahre, so können sie ihre Produktivmittel in einem durchschnittlich dreijährigen Produktionsprozesse verwerten. Stellt man ihnen nun noch eine weitere Jahresrate an gegenwärtigen Subsistenzmitteln zur Verfügung, so können sie die durchschnittliche Produktionsperiode von drei auf vier Jahre verlängern, und daraus einen Zuwachs an Produkt erzielen, der absolut noch immer bedeutend, aber im Verhältnis viel geringer sein wird als im ersten Falle.

Wie man sieht, ist auch hier wieder das Tatsachenmaterial, auf das ich meine Ausführungen stütze, ein längst und wohl bekanntes: daß der Besitz gegenwärtiger Genußgüter zu gewissen Vorteilen führt, war ja schon zur Zeit von Smith und Turgot eine notorische Tatsache. Wie aber die ältere Kapitalstheorie überhaupt ein Nest von schiefen Auffassungen und falschen Auslegungen richtiger Tatsachen ist, so registrierte man auch diese Tatsache in einer ebenso sonderbaren als unzutreffenden Form. Man sah nämlich die Genußmittel als Produktivmittel an, zählte sie als solche dem Kapitale bei, und erklärte dann alle Vorteile, die an ihnen haften, aus der Produktivität des Kapitales! Ja ein Schriftsteller vom Range eines Jevons ließ sich gerade durch die Einsicht in die große Tragweite, die der Verfügung über gegenwärtige Genußmittel zukommt, zu der übel angebrachten Huldigung verleiten, Genußmittel allein als Kapital anzuerkennen! Gegenüber solchen Mißdeutungen handelt es sich heute darum, die Natur der Dinge wieder in ihr Recht einzusetzen. Und diese ist sehr einfach. Die Genußmittel sind keine Produktivmittel, auch kein Kapital, und die Vorteile, die sie bringen, gehen aus keiner produktiven Kraft hervor, die sie besitzen; sondern alles dreht sich um die einfache Tatsache, daß nach den ganz gewöhnlichen Wertgesetzen gegenwärtige Genußgüter vermöge der oben dargelegten kasuistischen Verkettung von Umständen regelmäßig einen höheren Grenznutzen vermitteln und damit einen höheren Wert erlangen als künftige.

Unserem „dritten Grunde“ ist aber endlich noch eine weitere, nahe verwandte Tatsachenreihe anzugliedern: jene Tatsachenreihe nämlich, deren ich an einer früheren Stelle meines Buches unter dem Titel einer „wichtigen Parallelerscheinung der kapitalistischen Produktionsumwege“ gedachte und deren Parallelismus im jetzigen Zusammenhange noch vollständiger zur Geltung kommt[1]).

---

[1]) Siehe oben S. 121 ff.

Auf genau demselben Wege und auf genau dieselbe Weise wie durch die Mehrergiebigkeit kapitalistischer Produktionsumwege wird eine Wertüberlegenheit der gegenwärtigen über die künftigen Güter auch durch die Tatsache vermittelt, daß bei der Herstellung dauerbarerer Typen von Genußgütern die Dauerhaftigkeit und damit die Nutzleistungsmenge sich oft in rascherer Proportion steigern läßt als der hiefür nötige Produktionsaufwand. Soweit dies als Tatsache zutrifft, wiederholt sich nämlich die charakteristische Kombination, daß einerseits die Herstellung dauerhafterer Typen sich per Einheit des Arbeitsaufwandes mit einer größeren Menge von Arbeitsfrüchten (hier Nutzleistungen) lohnt, während andererseits ein größeres durchschnittliches Zeitintervall zwischen dem Einsatz des Arbeitsaufwandes und dem Genuß der Arbeitsfrüchte (Nutzleistungen) verstreichen muß. Und damit kehrt analog auch der Sachverhalt wieder, daß die Verfügung über gegenwärtige Produktivmittel, aus denen der nötige Kostenzusatz für die dauerhaftere Ausstattung des Genußgutes bestritten werden kann, einen technischen Mehrerfolg vermittelt, den die Verfügung über künftige Produktivmittel derselben Art und Güte natürlich nicht in gleicher Weise zu verschaffen imstande wäre; und dies gibt endlich einen völlig analogen Anstoß zu einer auf ihre technische Überlegenheit sich gründenden Wertüberlegenheit der gegenwärtigen über künftige Güter.

An dem klassischen Beispiel Raes illustriert, dem das Verdienst gebührt, als Erster die verschiedene Dauerhaftigkeit der Güter mit der Erklärung des Kapitalzinses in — wenn auch noch nicht völlig zutreffende — Verbindung gebracht zu haben: Ein Wohnhaus, das sechzig Jahre dauert, kann, wie Rae mit packender Anschaulichkeit ausführt[1]), bei sonst gleicher Güte der Nutzleistungen in seinem Nutzeffekt genau zwei Wohnhäusern von dreißigjähriger Dauer gleichgehalten werden, von denen eines im Augenblick, und das zweite dreißig Jahre später zur Entstehung kommt; und ein Haus von 120jähriger Dauer läßt sich analog auffassen als eine Summe von vier aufeinander folgenden Häusern von je dreißigjähriger Dauer, von denen das erste im Augenblick, das zweite nach dreißig, das dritte nach sechzig und das vierte nach neunzig Jahren zur Entstehung kommt. Gesetzt nun — und hiemit lenke ich Raes Beispiel in meinen Gedankengang hinüber — die Herstellung eines Hauses von dreißigjähriger Dauer erfordere einen Bauaufwand von dreißig Arbeitsjahren; durch einen Zusatz weiterer fünfzehn Arbeitsjahre zu diesem Bauaufwand lasse sich die Dauer des Hauses auf sechzig Jahre, durch einen abermals weiteren Zusatz von zehn Arbeitsjahren auf neunzig, und endlich durch einen letzten Zusatz weiterer fünf Arbeitsjahre auf 120 Jahre steigern: so wirkt dies, um im Bilde Raes zu bleiben, geradeso,

[1]) Statement of some new principles etc., n Mixters Neuausgabe von 1905, S. 44ff.

als ob das erste jener „vier Häuser“ mit einem Kostenaufwand von dreißig, das zweite mit einem Aufwand von fünfzehn, das dritte mit einem Aufwand von zehn und das vierte mit einem Aufwand von fünf Arbeitsjahren hergestellt würde; wobei aber die verminderten Ziffern des Erlangungsaufwandes nur unter der Bedingung gelten, daß dieser Aufwand in gegenwärtigen Produktivmitteln lang im Voraus, nämlich 30, 60, beziehungsweise 90 Jahren vor der „Entstehung“ des betreffenden „Hauses“ geleistet wird, während, wenn man erst nach 30, 60 und 90 Jahren, von jetzt an gerechnet, an die Herstellung eines buchstäblich dreißigjährigen Hauses schreiten wollte, man natürlich an die Entstehung jedes solchen Hauses volle dreißig von den betreffenden künftigen Arbeitsjahren wenden müßte. Fünfzehn, zehn und fünf gegenwärtige Arbeitsjahre leisten also technisch dasselbe, was erst dreißig künftige Arbeitsjahre leisten würden, die um 30, 60 und 90 Jahre von der Gegenwart abstehen — genau so und mit genau denselben, nicht neuerdings auseinanderzusetzenden Folgen für die Wertbildung zwischen gegenwärtigen und künftigen Gütern, wie bei den echten, buchstäblichen Produktionsumwegen [1]).

Sammeln wir die Ergebnisse unserer bisherigen Betrachtungen. Wir haben drei Hauptmomente kennen gelernt, welche jedes für sich und unabhängig von den anderen geeignet sind, eine Wertdifferenz zwischen gegenwärtigen und künftigen Gütern zu Gunsten der ersteren zu begründen. Diese drei Momente sind die Verschiedenheit der Versorgungsverhältnisse in Gegenwart und Zukunft, die perspektivische Unterschätzung künftiger Vorteile und Güter, und endlich die größere Ergiebigkeit langwieriger Produktionsmethoden (einschließlich der analog wirkenden Herstellung lang nützender Dauertypen). Es fragt sich nun, wie wirken diese Momente bei ihrem gleichzeitigen Zusammentreffen ineinander?

Von den beiden ersten Momenten wissen wir es schon: sie akkumulieren ihre Wirkungen Ist bei einem in der Gegenwart schlecht versorgten Menschen der Grenznutzen eines gegenwärtigen Gutes 100, der wahre Grenznutzen in einer künftigen Periode nur 80, so würde,

---

[1]) Ob man die hier besprochene „Parallelerscheinung“ als einen selbständigen „vierten Grund“ der Wertüberlegenheit gegenwärtiger Güter besonders zählen, oder sie mit der Mehrergiebigkeit der eigentlichen Produktionsumwege zusammenlegen und als eine bloße Unterrubrik des „dritten Grundes“ noch diesem angliedern will, ist eine ganz belanglose Frage der Darstellungsökonomie. Wichtig ist nur, daß beide Teilursachen überhaupt genannt, und daß sowohl das ihnen Gemeinsame, als das sie Unterscheidende richtig zur Anschauung gebracht wird. Cassel und Landry haben — im Rahmen einer allerdings auch sachlich teilweise abweichenden Zinstheorie — eine andere äußere Anordnung bevorzugt; vgl. oben S. 127, Note 1 und 128, Note 2, dann insbesondere den unten folgenden Exkurs XIII.

wenn kein anderer Einfluß hinzukäme, das gegenwärtige Gut im Verhältnis von 100 : 80 höher geschätzt als das künftige. Tritt aber noch eine perspektivische Verkleinerung des wahren künftigen Grenznutzens z. B. um $^1/_8$ hinzu, so wird der letztere statt mit 80 nur mit 70 angeschlagen und die Überlegenheit des gegenwärtigen Gutes steigert sich bis zum Verhältnis von 100 : 70.

Wesentlich anders gestaltet sich die Mitwirkung des dritten Momentes. Zwar tendiert es gleichfalls, die Wirksamkeit der anderen Momente zu unterstützen, aber nicht durch Kumulierung, sondern durch Alternierung; nämlich so, daß jeweils dasjenige Moment, welches den gegenwärtigen Gütern das stärkere Übergewicht gibt, vor dem andern in Wirksamkeit tritt. Gibt z. B. das Bedarfsmoment zusammen mit dem dasselbe akkumulierenden perspektivischen Moment den gegenwärtigen Gütern einen Vorsprung von 30%, während das Produktivitätsmoment seinerseits einen Vorsprung von 25% begründen würde, so summieren sich diese Einflüsse nicht zu einem Vorsprung von 55%, sondern es bleibt bei dem durch die stärkeren Momente begründeten Vorsprung von 30%.

Die Sache liegt nämlich so. Die Überlegenheit, welche die gegenwärtigen Güter aus der Ermöglichung langwieriger und ergiebiger Produktionsumwege schöpfen, kann durch die perspektivische Unterschätzung künftiger Güter keine Verstärkung erfahren, weil der Nutzen aus langwierigen Produktionsumwegen selbst ein Zukunftsnutzen ist, den die perspektivische Unterschätzung ebenso und im selben Maße trifft wie die zukünftigen Güter, mit denen man die gegenwärtigen Güter im Werte vergleicht. Wenn ich mit einem gegenwärtigen Arbeitsmonat bei Einschlagung einer einjährigen Produktionsmethode für das nächste Jahr ein Produkt von 200 Einheiten, und mit einem nächstjährigen Arbeitsmonat für dasselbe nächste Jahr in unergiebiger Augenblicksproduktion nur ein Produkt von 100 Einheiten erzeugen kann, so wird das für mich ein Grund sein, den gegenwärtigen Arbeitsmonat beiläufig[1]) doppelt so hoch zu schätzen wie den nächstjährigen. Kommt nun eine 10%ige Unterschätzung des nächstjährigen Nutzens hinzu, so werde ich allerdings die nächstjährigen 100 Produkteinheiten, die mir der nächstjährige Arbeitsmonat verschafft, nur 90 gegenwärtigen Produkteinheiten derselben Art gleichschätzen; allein aus ganz derselben Ursache werde ich auch die 200 nächstjährigen Produkteinheiten, die mir der heurige Arbeitsmonat einbringt, nur 180 gegenwärtigen Einheiten gleichstellen, und es bleibt daher das Schätzungsverhältnis von 2 : 1 genau so aufrecht, als ob die perspektivische Unterschätzung gar nicht in Wirksamkeit getreten wäre.

Ebenso wenig kann das Moment der größeren produktiven Ergiebig-

[1]) Nämlich unter Vernachlässigung des auf S. 344, Note 1 besprochenen, für Vergleichszwecke belanglosen Fehlers.

keit durch das erste Moment, durch die Rücksicht auf einen stärkeren Gegenwartsbedarf, verstärkt werden. Denn augenscheinlich schließen sich die Verwendungen zur Erzielung eines großen künftigen Produktionsnutzens und zur Stillung dringender momentaner Bedürfnisse gegenseitig aus, und es ist klar, daß ein Gut, welches immer nur entweder der einen oder der anderen Verwendung dienen kann, nicht aus beiden zugleich einen gehäuften Vorzug für sich ableiten kann.

Wohl aber arbeiten beide Momente in folgender Weise ineinander. Die Verwendung für gegenwärtige Bedürfnisse und die Investierung in die Produktion für die Zukunft bilden zusammen die Summe der Verwendungsgelegenheiten, die jedem Einzelnen für seine gegenwärtigen Güter offenstehen. In diese Verwendungsgelegenheiten wird nach bekannten Grundsätzen der Gütervorrat so eingewiesen, daß die wichtigsten Verwendungsgelegenheiten von oben herab ausgenützt werden. Hiebei ist jedoch zu bemerken, daß die Verwendungen zur Produktion für die Zukunft sich bei der Gegenüberstellung mit Verwendungen für momentane Bedürfnisse die uns wohlbekannte perspektivische Verkleinerung gefallen lassen müssen. Schlägt z. B. jemand nach seinen subjektiven Verhältnissen einen im nächsten Jahre fälligen Nutzen um 10% geringer an als einen gleich großen gegenwärtigen, so wird ein Zukunftsnutzen von 110 nur einem Gegenwartsnutzen von 100 gleichgestellt, und demnach bei der Auswahl der auszunützenden Verwendungsgelegenheiten z. B. schon einem Gegenwartsnutzen von 102 nachgesetzt werden. Die letzte nach diesen Grundsätzen durch den Gütervorrat noch bedeckte Verwendung bezeichnet dann in bekannter Weise den Grenznutzen und zugleich den Wert der Gütereinheit.

Nun können folgende Fälle eintreten. Entweder, erstens: das Individuum ist für die Gegenwart schlecht versorgt. Dann werden die dringenden momentanen Bedürfnisse den kleinen Vorrat an gegenwärtigen Gütern für sich allein absorbieren, und die letzteren erhalten aus dem Titel der schlechten Versorgung der Gegenwart einen hohen Wert und einen Vorzug vor künftigen Gütern. Der Darbende zieht gegenwärtige Güter vor, weil er sie in der Gegenwart verzehren muß. Die Verwendungsgelegenheiten zur Produktion für die Zukunft bleiben in diesem Fall, da der schlecht versorgten Gegenwart natürlich nicht noch weitere Güter entzogen werden dürfen, als ökonomisch nicht gestattet außer Frage, und natürlich auch ohne Einfluß auf den Wert oder Wertvorzug der gegenwärtigen Güter.

Oder zweitens: das Individuum ist zwar für die Gegenwart nicht schlechter als für die Zukunft versorgt, hat aber einen geringeren Vorbedacht auf die Zukunft. Dieser Fall leitet zu einem ähnlichen Ergebnis. Wie früher der dringende Bedarf, so hindert jetzt die Mißachtung der Zukunft, daß Teile des Gütervorrats dem Genußdienst der Gegenwart

entzogen und in die Zukunftsproduktion investiert werden; und dieselbe Mißachtung der Zukunft verschafft zugleich dem gegenwärtigen Genuß und dem gegenwärtigen Gute, das diesem dient, einen Vorzug vor dem künftigen. Der genußsüchtige Verschwender schätzt gegenwärtige Güter höher als künftige, weil er sie in der Gegenwart genießen *will*. — Trifft schlechte Versorgung mit geringem Vorbedacht auf die Zukunft zusammen, so verstärken sich ihre Wirkungen in bekannter Weise.

Oder *drittens*: das Individuum ist reich versorgt und auf die Zukunft wohlbedacht. Dann kommen natürlich die beiden ersten Titel des Vorzugs gegenwärtiger Güter nicht oder fast nicht zur Wirksamkeit. Aber dann wird außer der Befriedigung der augenblicklichen Bedürfnisse auch noch die Investierung eines Teiles der gegenwärtigen Güter in die Produktion für die Zukunft ökonomisch gestattet, und damit der ökonomische Schwerpunkt derselben, ihr Grenznutzen und ihre Wertbildung in ein Gebiet hinausgerückt, in dem die gegenwärtigen Güter aus dem dritten Titel der größeren produktiven Ergiebigkeit einen Wertvorzug genießen. Ein wohlhabender und vorsorglicher Mann, der 100 000 fl. besitzt, muß nicht und will nicht seine 100 000 fl. in der Gegenwart verzehren, sondern würde sie jedenfalls dem Dienste der Zukunft aufbewahren. Wenn ihm aber jemand den Vorschlag machen würde, seine 100 000 gegenwärtigen gegen 100 000 künftige Gulden zu vertauschen, so wird er dieses Geschäft mit vollem Recht ablehnen: denn er kann eben mit 100 000 gegenwärtigen Gulden für die Zukunft wirksamer und ergiebiger vorsorgen als mit 100 000 künftigen Gulden.

Nun ist aber endlich auch noch ein *vierter* Fall denkbar: ein Individuum ist in der Gegenwart so schlecht versorgt oder auf die Zukunft so wenig bedacht, daß aus diesen Titeln von ihm gegenwärtige Güter höher geschätzt werden als künftige. Gleichzeitig winken ihm aber auch so lohnende Geschäfte, die in der Zukunft ihren Ertrag bringen, daß er trotzdem sich von der gegenwärtigen Versorgung noch etwas abknappt und in gewinnbringenden Geschäften anlegt. Dann werden nach Analogie des oben auf Seite 203 entwickelten Falles die vorhandenen Gütersummen in die wichtigsten Verwendungsgelegenheiten *beider* Sphären neben einander der Reihe nach eingewiesen, und die Konkurrenz der Zukunftsverwendungen hat zur Folge, daß die Deckung der gegenwärtigen Bedürfnisse schon in einem höheren Niveau abbricht, als sie sonst abbrechen würde; und dies muß endlich den Wert der gegenwärtigen Güter und mittelbar ihre Überlegenheit gegenüber den künftigen erhöhen [1]).

[1]) Gesetzt z. B., jemand hat 6 Gütereinheiten, etwa 6 Hundertguldenscheine zur Verfügung. Auf diese sind gegenwärtige Bedürfnisgruppen mit den Wichtigkeitsziffern 10, 9, 8, 7, 6 und 5 angewiesen. Nun eröffnen sich Geschäftsgelegenheiten, die zwar erst im nächsten Jahre ihre Frucht bringen, aber so lohnend sind, daß sie auch nach Abschlag des Disagios, das wegen des Nutzaufschubs an ihnen haftet, noch einem

So alternieren die verschiedenen Titel in ihrer Wirksamkeit. Wo die beiden ersten wirken, da pausiert die Wirksamkeit des dritten: wo aber die beiden ersten nicht oder nicht stark genug wirken, da setzt der dritte mit seiner Tätigkeit ein. Es läßt sich leicht ermessen, wie sehr gerade dieser Umstand geeignet ist, der Erscheinung der Höherschätzung der gegenwärtigen Güter eine fast universelle Verbreitung zu geben. Der Dürftige und Sorglose schätzt die Gegenwartsgüter höher, weil er sie in der Gegenwart dringend braucht oder überhaupt nur an die Gegenwart denkt; der Wohlhabende und Sparsame schätzt die gegenwärtigen Güter höher, weil er mit ihnen für die Zukunft mehr ausrichten kann: und so hat schließlich fast jeder in was immer für einer wirtschaftlichen Lage und von was immer für einem wirtschaftlichen Temperament einen Grund, die gegenwärtigen Güter höher zu schätzen als die künftigen. Und es ist weiter leicht zu ermessen, wie günstig wieder die Universalität im Vorkommen subjektiver Schätzungsdifferenzen für die Fortpflanzung derselben Erscheinung auf das Gebiet des objektiven Tauschwertes und der Güterpreise wirken muß. Würde das dritte Moment seine Wirksamkeit mit den beiden ersten Momenten kumulieren, so würden zwar Viele die gegenwärtigen Güter exorbitant hoch schätzen; es wäre aber nicht ausgemacht, ob nicht viele Andere, und vielleicht die überwiegende Mehrheit, den gegenwärtigen Gütern gar keinen Vorzug geben würden, und es wäre zweifelhaft, wie in diesem Falle die Tauschwertresultante laufen würde. Indem jedoch das dritte Moment alternierend wirkt, füllt es gleichsam, statt einzelne Gipfel weiter zu erhöhen, die Täler aus, und bringt so eine Massenerhebung der subjektiven Wertschätzungen zu Stande, die notwendig auch mit einer Erhebung ihrer Resultante, des Tauschwertes, verbunden ist[1]).

Gegenwartsnutzen von 7 gleichstehen. Da wird offenbar folgende Disposition getroffen werden. Von den 6 Hundertguldennoten werden vier den gegenwärtigen Bedürfnissen mit der Nutzgröße 10, 9, 8 und 7 zugewiesen, die restlichen zwei den künftigen Nutzgelegenheiten, die gleichfalls die (reduzierte) Nutzgröße 7 besitzen. Der Grenznutzen, der am gegenwärtigen Hundertguldenschein haftet, ist also 7, während er ohne die Konkurrenz der lohnenden Zukunftsverwendungen nur 5 gewesen wäre.

[1]) Die Darlegung, wie die „Produktivität des Kapitales“ mit den beiden anderen Gründen einer Höherschätzung der gegenwärtigen Güter ineinander- und zusammenwirkt, halte ich für einen der schwierigsten und zugleich für das Gelingen der Zinstheorie ganz entscheidenden Punkt. Gerade in diesem Punkte liegt die Hauptschwäche der sonst so geistvollen Ausführungen von Jevons. Seinem Scharfblicke ist keine der beteiligten Erscheinungsgruppen verborgen geblieben, wohl aber die Art und Weise, wie sie ineinander wirken. Infolge davon bleiben seine Ausführungen, statt in eine einheitliche Theorie zusammenzufließen, ein eklektisches Stückwerk. Er zieht zur Erklärung alle maßgebenden Urerscheinungen ganz richtig heran. Weil er aber den gemeinsamen Kanal nicht findet, durch den sie alle vereinigt auf das Endziel wirken, so erklärt er dieses aus jedem Teilgrund anders, widersprechend, eklektisch. Er läßt nach einem vielversprechenden Anfang das Moment der verschiedenen Schätzung

Hiemit berühren wir die letzte Aufgabe, die in diesem langen Abschnitte noch zu erledigen ist; nämlich zu zeigen, wie das rücksichtlich der subjektiven Wertschätzungen zwischen gegenwärtigen und künftigen Gütern bestehende Verhältnis auf ihren objektiven Tauschwert hinüberwirkt.

Je nachdem bei dem einzelnen Individuum das eine oder das andere der viel genannten Momente, die eine Differenz in der Wertschätzung gegenwärtiger und künftiger Güter begründen, in stärkerem oder schwächerem Grade zutrifft, bilden sich äußerst verschiedene subjektive Wertschätzungen. Diese begegnen sich auf dem Markte, auf welchem gegenwärtige Güter gegen künftige vertauscht werden. Solcher Märkte gibt es viele und vielgestaltige. Ihre genauere Beschaffenheit werden wir im nächsten Abschnitte kennen lernen. Hier begnügen wir uns einstweilen damit, die Art der Preisbildung in den allgemeinsten typischen Umrissen zu verfolgen. Und zwar vollzieht sich die Preisbildung hier nicht anders wie sonst. Die Divergenz der subjektiven Wertschätzungen, die sich auf dem Markte begegnen, ermöglicht ökonomisch den Besitzwechsel zwischen beiden Parteien [1]). Jene, die aus irgend welchen subjektiven Gründen gegenwärtiger Güter relativ hoch schätzen, werden als Käufer, jene, die sie relativ niedrig schätzen [2]), als Verkäufer gegenwärtiger Güter gegen Zukunftsware auftreten; und der Marktpreis wird sich festsetzen

gegenwärtiger und künftiger Bedürfnisse ganz fallen, und gibt im übrigen eine über das Niveau der alten Schulmeinungen sich nicht sehr weit erhebende widerspruchsvolle Doppelerklärung: halb aus der Abstinenztheorie, halb aus der Produktivitätstheorie heraus (vgl. meine „Geschichte und Kritik“ 2. Aufl. S. 566ff. und 4. Aufl. S. 419ff.). — Die nicht sehr selbständige Behandlung, die die Sache bei Sax gefunden hat, ist nach einer Seite besser, nach einer andern noch unvollkommener als bei Jevons. Ein Fortschritt ist es, daß das Moment der parteiischen Unterschätzung künftiger Bedürfnisse in die Erklärung des Kapitalzinses überhaupt hineinverwoben wurde. (Vgl. übrigens hiezu schon Launhardt „Mathematische Begründung der Volkswirtschaftslehre“ Leipzig 1885, § 2, und noch früher die 1. Auflage meiner „Geschichte und Kritik“, bes. S. 393ff. u. 495.) Dagegen ist es ein empfindlicher Mangel, daß die Wertdifferenz zwischen gegenwärtigen und künftigen Gütern ausschließlich auf jenes Moment zurückgeführt und die um so viel wichtigere Mitwirkung der größeren produktiven Ergiebigkeit nicht einmal in jener mangelhaften Weise berücksichtigt wird wie bei Jevons. (Sax „Grundlegung“, besonders S. 314ff.) Über die ebenso interessante, als schließlich doch nicht befriedigende Art, in der Rae beide Gedankenreihen aneinanderfügt, habe ich mich inzwischen in der 2. Aufl. meiner Geschichte und Kritik (bes. S. 404ff. und 4. Aufl. S. 277ff.) ausführlich ausgesprochen; und daß derselbe fatale Punkt auch noch in der allerneuesten Zeit die „crux“ der Zinstheoretiker geblieben ist, zeigt neuerdings das Beispiel Irving Fishers: siehe über dessen Konstruktionsversuch unten den Exkurs XII.

[1]) Vgl. oben S. 267.

[2]) Absolut werden aus bekannten Gründen fast alle Mitglieder beider Parteien gegenwärtige Güter höher schätzen als künftige. Allein die Überhöhung wird bei der ersten Partei stärker sein als bei der zweiten.

zwischen den subjektiven Wertschätzungen der letzten noch zum Austausch gelangenden und der ersten vom Austausch schon ausgeschlossenen Bewerber, oder, wie wir es genannt haben, zwischen den Wertschätzungen der beiden Grenzpaare. Stellen wir uns beispielsweise die Marktlage durch folgendes Schema repräsentiert vor:

Reihe der Kauflustigen		Gegenwärtige Güterein-heiten		Nächstjährigen Güter-einheiten	Reihe der Verkauflustigen		Gegenwärtige Güterein-heiten		Nächstjährigen Güter-einheiten
A_1	schätzt	100	=	300	B_1	schätzt	100	=	99
A_2	„	„	=	200	B_2	„	„	=	100
A_3	„	„	=	150	B_3	„	„	=	101
A_4	„	„	=	120	B_4	„	„	=	102
A_5	„	„	=	110	B_5	„	„	=	103
A_6	„	„	=	108	B_6	„	„	=	105
A_7	„	„	=	107	B_7	„	„	=	106
A_8	„	„	=	106	B_8	„	„	=	107
A_9	„	„	=	104	B_9	„	„	=	108
A_{10}	„	„	=	102	B_{10}	„	„	=	110

Unter der in diesem Schema versinnlichten Marktlage bilden A_7 und B_7 das obere, A_8 und B_8 das untere Grenzpaar, der Marktpreis für je 100 gegenwärtige Gütereinheiten wird zwischen 106 und 107, also etwa auf 106½ nächstjährige Gütereinheiten sich feststellen, was ein Agio von 6½% zu Gunsten der gegenwärtigen Güter bedingt.

Hat sich ein derartiger Marktpreis der gegenwärtigen Güter einmal festgestellt, so wirkt er nivellierend auf die von Haus aus so stark differierenden subjektiven Wertschätzungen zurück. Auch diejenigen, die nach ihren persönlichen Verhältnissen künftige Güter nur um weniges oder vielleicht um gar nichts niedriger schätzen würden als gegenwärtige Güter, schätzen jetzt die letzteren nach dem höheren Tauschwert, den die Marktlage ihnen verleiht. Darum und nur darum findet man im praktischen Wirtschaftsleben fast niemals jemanden, der gegenwärtige Güter gegen eine nur gleich große Summe künftiger Güter zu vertauschen bereit wäre. Leute, deren Bedarfs- und Deckungsverhältnisse derart sind, daß der subjektive Gebrauchswert gegenwärtiger und künftiger Güter für sie ungefähr gleich steht, gibt es genug. Aber die allgemeine Marktlage ist fast immer so sehr zu Gunsten der gegenwärtigen Güter, daß es diesen einen Vorrang im Tauschwerte sichert, auf dessen Geltendmachung natürlich niemand verzichtet.

Der ausgebildete Marktverkehr bringt aber noch nach einer andern Seite eine Nivellierung mit sich: er bringt nämlich die Größe des Aufgelds, das gegenwärtige Güter gegenüber künftigen Gütern aus verschieden entlegenen Zeiträumen erlangen, in ein regelmäßiges Verhältnis zur

Länge des trennenden Zeitraumes. An sich könnte es nämlich leicht geschehen, daß die Gründe der Minderschätzung künftiger Güter an Gütern aus verschiedenen Zeiträumen zufällig in ganz unverhältnismäßiger Stärke wirksam würden; ja es liegt sogar in der Natur einzelner jener Gründe, z. B. der Rücksicht auf die Kürze des menschlichen Lebens, daß sie gegenüber Gütern aus einer näheren Zukunft so gut wie gar nicht, gegenüber Gütern entlegener Perioden dagegen unverhältnismäßig, sprungweise stärker wirken. Es wäre daher an sich ganz leicht möglich, daß, während 100 gegenwärtige Gütereinheiten auf dem Markte gegen 100 nächstjährige Einheiten nur ein Aufgeld von fünf Einheiten erzielen, sie gleichzeitig gegenüber Gütern des zweitnächsten Jahres ein Agio von mehr als zweimal fünf, vielleicht ein solches von 20, gegenüber Gütern des drittnächsten Jahres vielleicht ein Agio von 40 Einheiten erlangen. Allein solche unverhältnismäßige Preise künftiger Güter aus verschiedenen Jahrgängen könnten nicht lange bestehen bleiben. Sie würden sehr rasch durch eine Art Zeit-Arbitrage in ein ausgeglichenes Verhältnis gebracht. Beständen z. B. in einem gegebenen Augenblicke die oben angegebenen Marktpreise neben einander, so würden sich sofort Spekulanten finden, welche auf Spekulation gegenwärtige Güter gegen zweitjährige verkaufen, die Deckung hiefür durch Einkauf gegenwärtiger Güter gegen nächstjährige beschaffen, und die Zahlung der letzteren ein Jahr später durch einen zweiten Einkauf gegenwärtiger gegen nächstjährige Güter besorgen. Das Geschäft würde folgendermaßen aussehen. Der Spekulant kauft im Jahre 1909 1000 gegenwärtige Einheiten für 1050 Einheiten des Jahres 1910, und verkauft sie gleichzeitig für 1200 Einheiten des Jahres 1911. Im Jahre 1910 muß er 1050 Einheiten abliefern und verschafft sich dieselben, indem er wieder mit einem Agio von fünf auf's hundert gegenwärtige, das ist jetzt 1910er Güter für nächstjährige, das ist 1911er Güter ankauft. Er wird dabei für die benötigten 1050 1910er Einheiten 1102½ 1911er Einheiten geben müssen. Da er aber aus dem ersten Geschäfte 1200 ebensolche Einheiten erhält, hat er im Ganzen noch einen Nutzen von nahezu 100 Einheiten. Solche Arbitragegeschäfte müssen offenbar die Preise der künftigen Güter verschiedener Jahrgänge nivellieren. Durch die spekulative Nachfrage nach den allzu niedrig geschätzten zweitjährigen Gütern muß deren Preis steigen, durch das Angebot von nächstjährigen Gütern der Preis der letzteren sinken, so lange, bis das Aufgeld gerade ins Verhältnis zur Länge des Zeitraumes gebracht ist. Ist dies geschehen, hat sich z. B. das Aufgeld auf 5% per Jahr ausgeglichen, dann kann es fernerhin ungestört auf dieser Höhe verharren. Denn jetzt ist es gerade gleich lohnend, drei Jahre nacheinander gegenwärtige gegen nächstjährige, oder sofort gegenwärtige gegen drittjährige Güter zu vertauschen, und die geschilderte Arbitrage hat keine Veranlassung mehr in die Preisbildung einzugreifen.

So dürfen wir denn folgende Erkenntnisse als eine sichere Frucht aus unserem jetzigen Abschnitt übernehmen:

„Das Verhältnis von Bedarf und Deckung in Gegenwart und Zukunft, die Unterschätzung künftiger Freuden und Leiden, und die technische Überlegenheit gegenwärtiger Güter bewirkt, daß für die überwiegende Mehrzahl der Menschen der subjektive Gebrauchswert gegenwärtiger Güter höher ist als der gleichartiger künftiger Güter. Aus diesem Verhältnis subjektiver Wertschätzungen geht auf dem Markte allgemein ein überlegener objektiver Tauschwert und Marktpreis der gegenwärtigen Güter hervor, der rückwirkend den gegenwärtigen Gütern auch bei denjenigen Personen eine höhere subjektive (Tausch-) Wertschätzung verschafft, bei denen nach ihren zufälligen persönlichen Verhältnissen eine Überlegenheit an subjektivem Gebrauchswert nicht besteht. Die Nivellierungstendenzen des Marktes bringen endlich den Minderwert der künftigen Güter in eine regelmäßige Proportion zu ihrem zeitlichen Abstand. Es findet demnach in der Volkswirtschaft ein allgemeines Zurückbleiben der künftigen Güter an subjektivem und objektivem Wert nach Maßgabe ihrer zeitlichen Entlegenheit statt.“

II. Abschnitt.

Der Ursprung des Kapitalzinses.

Die natürliche Wertdifferenz zwischen gegenwärtigen und künftigen Gütern, deren Bestand und Gründe ich im vorigen Abschnitte dargelegt habe, ist die Quelle, aus welcher aller Kapitalzins seinen Ursprung zieht. Dies darzulegen soll die Aufgabe des jetzigen Abschnittes sein. Der Umsatz von Gegenwarts- gegen Zukunftsware findet indes in verschiedenen Formen statt, denen nicht minder verschiedene Erscheinungsformen des Kapitalzinses entsprechen. Dieser Mannigfaltigkeit des Stoffes hat sich auch unsere Untersuchung anzuschmiegen. Ich werde demnach im Folgenden alle Hauptfälle des Kapitalzinses der Reihe nach verfolgen, und zu zeigen suchen, wie trotz der verschiedenen Einkleidung in ihnen allen eine und dieselbe Ursache wirkt: die Wertdifferenz zwischen gegenwärtigen und künftigen Gütern.

Erster Hauptfall.

Das Darlehen und der Darlehenszins.

Weitaus der einfachste Fall ist der des Darlehens. Das Darlehen ist nichts anderes als ein echter und rechter Tausch gegenwärtiger gegen künftige Güter; und zwar stellt es die denkbar reinste Erscheinungsform,

gewissermaßen den idealen Typus eines solchen Tausches dar. Der „Gläubiger“ A gibt dem „Schuldner“ B eine Summe gegenwärtiger Güter, z. B. gegenwärtiger Gulden, zu beliebiger Verwendung in sein volles freies Eigentum hin, und der Schuldner B übergibt als Gegengabe dem Gläubiger A eine Summe ganz gleichartiger, aber künftiger Güter, z. B. nächstjähriger Gulden, gleichfalls in sein volles freies Eigentum. Es findet also eine wechselseitige Eigentumsübertragung an zwei Gütersummen statt, von denen die eine als Entgelt für die andere gegeben wird, und die ich bei sonst vollständiger Gleichartigkeit nur dadurch unterscheiden, daß die eine der Gegenwart, die andere der Zukunft angehört: ich wüßte in der Tat nicht, wie man den Tatbestand eines Tausches überhaupt und eines Tausches zwischen gegenwärtigen und künftigen Gütern insbesondere reiner und deutlicher ausprägen könnte. Da nun, wie wir im letzten Abschnitte ausgeführt haben, die Resultante der subjektiven Wertschätzungen, die den Marktpreis der gegenwärtigen und künftigen Güter bestimmt, in aller Regel zu Gunsten der gegenwärtigen Güter steht, so wird der Schuldner in aller Regel die gegenwärtigen Gulden, die er empfängt, mit einer größeren Summe künftiger Gulden, die er hingibt, erkaufen, er wird ein „Agio“ oder „Aufgeld“ bezahlen müssen: dieses Aufgeld ist der Zins, der somit auf das unmittelbarste der Wertdifferenz zwischen gegenwärtigen und künftigen Gütern entspringt.

Dies ist die überaus einfache Erklärung einer Sache, die man seit Jahrhunderten sehr gewunden, sehr spitzfindig und dabei doch falsch zu erklären liebt. Seit den Tagen des Molinaeus und Salmasius[1]) faßt man nämlich das Darlehen als einen dem Pacht und der Miete analogen Vorgang, als eine Überlassung des zeitweiligen Gebrauches an vertretbaren Gütern auf. Den äußeren Schein der Einfachheit und Natürlichkeit hat freilich auch diese Vorstellungsweise; ja sie hat sogar den Vorteil voraus, daß sie sich auf die Übereinstimmung mit der Volksauffassung und der Volkssprache stützen kann: sagt man ja doch nicht „ich verkaufe oder vertausche dir 1000 gegenwärtige Gulden“, sondern „ich leihe sie dir“; nennt man doch das Geschäft ein „Darlehen“ und den Zins „usura“, Gebrauchsgeld! Aber um diese populäre Auffassung wissenschaftlich zu begründen, mußte man erst eine Reihe von Erfindungen machen, die der Wirklichkeit nicht anders als mit den schärfsten Daumenschrauben der Sophistik abzupressen waren. Man mußte erst erfinden, wie es möglich sei, an einer Sache noch etwas mehr als Alles zu übertragen: nämlich im Eigentum der dargeliehenen Sache das Recht auf allen und jeden aus der Sache zu ziehenden Gebrauch, bis zum vernichtenden Verbrauch; und daneben doch noch ein separates Endchen Gebrauch, für das man separat den Zins fordern kann! Man mußte die

[1]) Vgl. meine „Geschichte und Kritik“ S. 33ff. und 4. Aufl. S. 24ff.

weitere Erfindung machen, daß es an verbrauchlichen Gütern, die im Moment ihres Gebrauches untergehen, nichts desto weniger einen kontinuierlichen Gebrauch gibt, der ohne Unterlaß neu hervorwächst, auch wenn das Gut, das man „fortgebraucht", längst nicht mehr existiert! Man mußte entdecken, daß man 100 Zentner Kohle am 1. Jänner 1909 vollständig zu Asche verbrennen, und dann trotzdem noch durch das ganze Jahr 1909, ja vielleicht auch noch durch weitere fünf, zehn oder hundert Jahre unausgesetzt fortgebrauchen, und, was das Beste ist, diesen fortdauernden Gebrauch auch noch immerfort um einen besonderen Preis verkaufen kann, obschon und nachdem man die Kohle selbst und das Recht auf ihren gänzlichen Verbrauch bereits für ein anderes, hiervon verschiedenes Entgelt hingegeben hat!

Ich habe diese sonderbare Theorie in der ersten Hauptabteilung dieses Werkes, in der „Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien", einer eingehenden kritischen Beleuchtung unterzogen. Ich zeigte, wie sie unter eigenartigen historischen Umständen als das Produkt einer Zwangslage zur Welt kam, in der man, um die Rechtmäßigkeit des Zinses gegen die zweifellos unberechtigten Angriffe der Kanonisten zu retten, um jeden Preis ein ehrbares Substrat des Zinses finden, und nötigenfalls erfinden mußte; ich legte dar, wie jene Theorie ihren trüben Ursprung aus einer Fiktion herleitet, die seiner Zeit die alten Juristen mit dem ausdrücklichen Bewußtsein, daß es sich um eine bloße Fiktion handle, zu gewissen praktisch-juristischen Zwecken geschaffen hatten, die man aber jetzt vermöge eines seltsamen Mißverständnisses fälschlich für eine vollgiltige wissenschaftliche Wahrheit nahm. Ich suchte ferner darzulegen, wie jene Theorie selbst voll von Mißverständnissen, inneren Widersprüchen und Unmöglichkeiten ist, und wie sie endlich auch in ihren Konsequenzen unentrinnbar auf Widersprüche und Unmöglichkeiten hinleitet. Ich stelle dem allem nunmehr meine damals angekündigte positive Theorie gegenüber und überlasse es getrost dem Leser zu urteilen, auf welcher Seite Schein und Irrung, und auf welcher die Wahrheit ist[1]).

Ich könnte mich an dieser Stelle jedes weiteren Kommentars enthalten, wenn nicht gerade in der jüngsten Zeit[2]) eine neuerliche literarische Kundgebung zu Gunsten der von mir bekämpften „Nutzungstheorie" und gegen die von mir vertretene „Tauschtheorie" stattgefunden hätte, und wenn diese neuerliche Kundgebung nicht von einer so hohen Autorität

---

[1]) Siehe meine „Geschichte und Kritik", Absch. VIII, besonders SS. 260—308 (2. Aufl. 264ff. und 4. Aufl. S. 196ff.)

[2]) 1888 geschrieben! Ich habe die im Texte folgende Auseinandersetzung mit Knies ungeändert in ihrer ursprünglichen Einkleidung belassen, da mir diese auch nach Wegfall des polemischen Anlasses für die sachliche Klarlegung der darin berührten Punkte am förderlichsten schien. Die zitierten Seitenzahlen beziehen sich auf die erste Auflage meiner „Geschichte und Kritik".

ausginge, wie von Karl Knies. Knies hat nämlich im Jahre 1885 eine zweite Auflage seines Buches über „das Geld“ veröffentlicht, in welcher er einerseits der an den Ausführungen der ersten Auflage von mir geübten Kritik entgegentritt, und andererseits gewisse positive Einwendungen gegen die Auffassung des Darlehens als Tausch nachdrücklich wiederholt. In beiden Richtungen muß ich erwidern.

Die Kniessche Entgegnung berührt leider nur einen einzigen von den vielen Punkten, an denen ich die von ihm vertretene Nutzungstheorie angegriffen hatte. Ich hatte nämlich unter anderem auch vorgeworfen, daß seine Art, die wirkliche Existenz eines Dauergebrauches an verbrauchlichen Gütern zu beweisen, auf einer dialektischen Täuschung beruhe, und diese meine Behauptung durch eine genaue Analyse des Wortlauts seiner bezüglichen Ausführungen zu bekräftigen gesucht[1]). Dem entgegnet nunmehr Knies, ich hätte ihn trotzdem mißverstanden, und wiederholt seine eigene positive Darlegung mit solchen „Wortänderungen und Zusätzen“, aus denen seine wahre Meinung unzweifelhaft klar hervorgehen soll. In ihrer jetzigen Gestalt ist die Kniessche Beweisführung im Umfang sehr erweitert (in der I. Aufl. füllt sie die SS. 72 und 73, in der II. die SS. 106—114), aber in der Sache kaum überzeugender geworden. Im Gegenteile, es scheint mir jetzt noch klarer hervorzutreten, daß durch sie die strittige Existenz jenes Dauergebrauches nicht bewiesen, sondern nur fingiert wird.

In einem der wichtigsten neuen Zusätze (S. 109ff.) nimmt nämlich Knies keinen Anstand wörtlich zu erklären, daß im Darlehen, obschon „nicht dieselben Individuen von Getreidekörnern und Geldstücken, sondern (nur) eine gleich große und gleichwertige Menge von Getreidekörnern und Geldstücken“ zurückgegeben wird, doch „für eine wirtschaftliche Betrachtung die gleichen Güter zurückgegeben werden“.

---

[1]) „Geschichte und Kritik“ S. 287ff. Selbstverständlich konnte ich nichts anderes als eine unfreiwillige dialektische Selbsttäuschung meinen, und es ist mir nichts weniger in den Sinn gekommen, als den von mir und aller Welt hochverehrten Gelehrten einer absichtlichen Irreführung seiner Leser zeihen zu wollen. Schon die Ausdrücke aufrichtigster Verehrung, in denen ich in derselben und in anderen Schriften der Person jenes Altmeisters unserer Wissenschaft immer und immer gedachte, und speziell die ausdrückliche Anerkennung der „Gründlichkeit und Gewissenhaftigkeit“ seiner Bemühungen, mit welcher ich gerade jene Kritik unmittelbar einleitete (a. a. O. S. 287), hätten mich, wie ich glaube, gegen eine derartige Auffassung meiner Worte vollständig schützen müssen. Ich war daher auf das höchste erstaunt zu erfahren, daß H. Geheimrat Knies meine Worte dennoch als eine beleidigende Zumutung einer absichtlichen Täuschung seiner Leser aufgefaßt hat. Obwohl ich nicht glaube, daß auch nur ein einziger Leser meine Äußerungen in demselben Sinne verstanden hat, so nehme ich doch keinen Anstand, hier ausdrücklich und öffentlich zu erklären, daß mir nicht nur jede Absicht einer beleidigenden Zumutung vollständig gefehlt hat, sondern daß ich es auch lebhaft bedauere, wenn ich zu einer solchen Deutung durch unvorsichtige Wahl meiner Worte unabsichtlich auch nur die Möglichkeit geboten habe.

Er sanktioniert hiermit die Fiktion der Identität der vertretbaren Güter *in optima forma* für den Bereich der wirtschaftlich-theoretischen Forschung! Alles folgende basiert er auf den so gewonnenen Boden. Er sieht das Wesen des Pachts und der Miete darin, daß hier „dem Pächter, Mieter usw. das Grundstück, das Wohnhaus usw. zu seiner Nutzverwendung während eines so oder so lang andauernden Zeitraums übergeben ist, nach dessen Ablauf er das fragliche Gut zurückzugeben hat". Im Darlehen werden die verbrauchlichen Güter gleichfalls „dem Empfänger zur Nutzverwendung durch einen andauernden aber bemessenen Zeitraum hindurch übergeben". Folglich seien Pacht und Darlehen in ihrem Wesen analoge Geschäfte — was zu beweisen war. Dem ist einfach zu entgegnen, daß die zweite Prämisse nicht Wahrheit, sondern Dichtung ist. Die nüchterne prosaische Wahrheit ist, daß im Darlehen die verbrauchlichen Güter dem Schuldner nicht „durch einen andauernden aber bemessenen Zeitraum", sondern definitiv und für immer übertragen und niemals wieder zurückgegeben werden: was zurückgegeben wird, sind eben in Wahrheit andere Güter. Wo bleibt nun da die erschlossene Analogie?

Ich bin gegen den Nutzen und auch gegen die beweisende Kraft, die Analogien unter Umständen innewohnen kann, nicht blind; ich habe ja selbst in diesem Buche oftmals Analogien als Überzeugungsmittel gebraucht. Aber man muß mit diesem Beweismittel vorsichtig sein. Bekanntlich hinkt jeder Vergleich: auf eine Seite, die die verglichenen Dinge gemeinsam haben, kommt immer auch eine andere, in der sie einander unähnlich sind. Die „juristische Person" z. B. mag der physischen Person in vermögensrechtlichen Fragen noch so sehr gleichgestellt sein, in familienrechtlichen ist sie es sicher nicht. Wenn man nun aus der Gleichartigkeit zweier Dinge etwas folgert, so muß man mit der Folgerung innerhalb desjenigen Bezirkes bleiben, für den die Gleichartigkeit wirklich besteht: man darf aber beileibe nicht aus dem gleichartigen Verhalten auf einem Gebiete auch auf ein gleichartiges Verhalten auf einem anderen Gebiete schließen, auf das sich die Gleichartigkeit nicht mehr erstreckt. Wer würde etwa den Schluß billigen: weil die juristische Person ebenso gut eine Person ist wie eine physische, und weil eine physische Person heiraten kann, so muß auch eine juristische Person heiraten können?

Gerade diesen falschen und verpönten Gebrauch von Analogien scheinen mir aber Knies und die anderen Nutzungstheoretiker seiner Richtung zu machen. Ich gebe sehr gerne zu, daß in einer gewissen Richtung in der Tat die rückgestellten Güterindividuen ganz ebenso betrachtet werden können, als ob sie dieselben Individuen wären, die zum Darlehen hingegeben wurden. Sie äußern nämlich für die wirtschaftliche Lage des Rückempfängers wirklich eine vollkommen identische Wirkung. So weit nun als der Grund dieser Identifizierung reicht, so weit reicht auch die berechtigte Tragweite zur Ziehung von Schlüssen aus derselben —

aber nicht weiter. Aus dieser berechtigten Tragweite fallen aber die Analogieschlüsse der Nutzungstheoretiker vollständig heraus. Was hat die theoretische Frage, ob an verbrauchlichen Gütern ein kontinuierlicher Gebrauch möglich ist, oder nicht, mit dem Umstand zu tun, daß es für das Interesse des Rückempfängers gleichgiltig ist, ob er das Güterindividuum x oder y erhält? Nichts, gar nichts! Gerade so wenig als die Frage der Heiratsfähigkeit einer juristischen Person etwas gemein hat mit dem Umstand, daß man in vermögensrechtlichen Dingen eine Stiftung oder Korporation unbedenklich als eine selbständige „Person" auffassen kann! Oder — man verzeihe das triviale, aber wie ich glaube durchschlagende Beispiel — gerade so wenig als man mit der Identität der vertretbaren Güter den staunenswerten Satz beweisen kann, daß Austern sich zehn Jahre lang frisch erhalten können: man brauche sie ja nur auf zehn Jahre auszuborgen und erhalte „sie" dann noch immer als frische Austern zurück! Die Nutzanwendung auf unsere Frage ist so deutlich, daß ich sie kaum auszuführen brauche: die Identität der hingegebenen und rückempfangenen Austern ist eben keine echte Identität, sondern nur eine fingierte Identität *ad hoc*; und darum mag man sie allenfalls für das praktische Interesse des Rückempfängers gelten lassen, aber sie ist keine Identität für eine scientifische Tatfrage, wie die physikalische Frage, ob Austern zehn Jahre lang frisch bleiben können. Und eine ebensolche scientifische Tatfrage ist die Frage, ob an verbrauchlichen Gütern ein kontinuierlicher ein- oder zehnjähriger Gebrauch existiert oder nicht. Diese Frage muß man aus der Natur des verbrauchlichen Gutes und aus der Natur des Gebrauches lösen, während von dem Umstand, daß es für das praktische Interesse einer Person ohne Belang ist, ob sie das Güterexemplar x oder y erhält, rechtmäßiger Weise nicht der Schatten eines Arguments auf sie fallen kann!

Nun macht freilich Knies — und das ist eine zweite, und wohl die erheblichste Neuerung seiner II. Auflage — jetzt den Versuch, einen Dauergebrauch an verbrauchlichen Gütern wirklich aufzuweisen, und zu versinnlichen, worin er besteht. Er nennt — beispielsweise — „die Erhaltung des Lebens und der Arbeitskraft, die Abwendung eines Verlustes, Erzielung eines Geschäftsertrages oder Gewinnes" (S. 112) als solche Nutzwirkungen, die der Schuldner „während des ganzen Zeitraums aus dem Verbrauch (der geliehenen Güter) erlangen und sich beschaffen kann, bevor das gleiche Quantum verbrauchlicher Güter wieder zurückzugeben ist". Aber gerade mit diesen Beispielen zeigt Knies wieder, daß er auf falscher Fährte ist. Der Genuß der mittelbaren Folgewirkungen aus dem Verbrauch von Gütern ist durchaus kein Nutzen, den wir neben dem Verbrauch, sondern es ist eben derselbe Nutzen, den wir aus dem Verbrauch selbst ziehen. Er kann daher auch nie das Substrat eines besonderen Aequivalents werden, das wir neben dem Aequivalent für die

verbrauchlichen Güter selbst zu entrichten hätten. Was würde man dazu sagen, wenn jemand einem anderen einen Zentner Getreide unter folgenden Bedingungen verkaufen wollte: „Für den Zentner Getreide selbst, das ist für alle aus demselben durch seinen — plötzlichen oder allmäligen — Verbrauch zu ziehenden Nutzleistungen, begehre ich 10 fl. Aber für den andauernden mittelbaren Gebrauch, der im Fortgenuß der nützlichen Folgewirkungen, im Genuß des erhaltenen Lebens, der erhaltenen Arbeitskraft besteht, verlange ich noch besonders einen Gulden mehr!“ Nun, wenn, wie wohl niemand leugnen wird, beim Verkauf von Getreide der Folgegenuß kein denkbares Substrat eines besonderen Aequivalentes, sondern offenbar in der Kaufsumme für das in's Eigentum übertragene Gut selbst inbegriffen ist, so ist nicht einzusehen, wie auf einmal bei der Rechtsform des Darlehens, bei der ja der Zentner Getreide auch in das volle zur Ziehung aller Nutzungen berechtigende Eigentum des Schuldners übergeht, jener mittelbare Gebrauch separat honoriert werden soll? Ja, und warum soll denn dieser mittelbare Gebrauch gerade nur für ein oder fünf oder zehn Jahre, so lange gerade das Darlehen läuft, honoriert werden? Genießt man denn den Nutzen des erhaltenen Lebens nicht lebenslänglich, den der erhaltenen Arbeitskraft nicht so lange als man arbeitskräftig ist?

Ich hatte gerade die Verhältnisse des fortdauernden „mittelbaren“ Gebrauches und die Unmöglichkeit, daß er das Substrat des Darlehenszinses sei, im I. Bande dieses Werkes so eingehend und, wie ich wenigstens meinte, so handgreiflich dargelegt[1]), daß ich wirklich nicht erwartet hätte, seine Figur noch einmal als Stütze der Nutzungstheorie auftauchen zu sehen; am wenigsten aber erwartete ich, daß dies von Seiten eines Schriftstellers, der meine Ausführungen kannte, geschehen werde, ohne sich auch nur mit einem Worte mit meinen inzwischen erhobenen Einwendungen auseinander zu setzen. Ich kann überhaupt — und zwar wahrhaftig nicht aus persönlichen, sondern lediglich aus wissenschaftlichen Interessen — mein Bedauern darüber nicht unterdrücken, daß Knies die theoretischen Bedenken, die ich gegen die Nutzungstheorie erhob, in so äußerst geringem Umfang beachtet und beantwortet hat. Er erwidert in einem einzigen Punkte, der, so belangreich er auch an sich ist, im Streit um Sieg oder Niederlage der „Nutzungstheorie“ doch nur die Bedeutung eines Inzidenzfalles hat, während er auf die gehäufte Zahl prinzipieller Bedenken, die unabhängig vom Ausgang jenes Inzidenzstreites sich in jedem Fall gegen die Nutzungstheorie im ganzen richten, und sie als innerlich widersprechend[2]) und theoretisch unzulänglich[3]) darstellen, leider kein Wort der Entgegnung gefunden hat. Einmal zur

---

[1]) I S. 276f., dann 282—286.
[2]) Bd. I S. 274ff., 294ff.
[3]) 312ff.

Diskussion gestellt, müssen diese Zweifel doch ausgetragen werden; und gewiß wäre niemand berufener gewesen als gerade KNIES, das Wort zur Verteidigung seiner Nutzungstheorie zu führen[1]).

Bewegten sich die vorstehenden polemischen Auseinandersetzungen um Angriff und Verteidigung der Darlehenstheorie meiner Gegner, so habe ich im Folgenden einen Angriff gegen die von mir selbst vertretene Theorie abzuwehren. Derselbe ausgezeichnete Forscher erhebt nämlich — schon vorlängst und nun neuerlich wieder — gegen die Auffassung des Darlehens als echten Tausches die Einwendung, daß sie dem von jeher feststehenden Begriff des Tausches widerspreche. „Denn ein Tausch wird — da wir doch mit Kindereien und sinnlosem Gebahren nicht zu rechnen haben — immer nur dann vollzogen, wenn irgendwie verschiedenartige Güter gegeneinander umgesetzt werden sollen. Nun sind aber die „vertretbaren Güter", wie Getreide von derselben Art und gleich guter Sorte, wirtschaftlich als ganz gleiche Güter anerkannt"[2]).

Ich glaube, diese Einwendung enthält eine *petitio principii*. Statt zu untersuchen, wie weit der Begriff des Tausches reicht und danach motiviert zu entscheiden, ob das Darlehen ein echter Tausch genannt werden kann oder nicht, geht KNIES von einem vorgefaßten und zwar von einem willkürlich und unnatürlich eingeengten Tauschbegriffe aus. Tatsächlich liegt die Einschränkung dieses Begriffes auf den Austausch verschiedenartiger Güter weder in der Natur des Tausches, noch entspricht sie dem „bisher feststehenden" Gebrauch dieses Begriffes. In der Natur des Tausches liegt, daß zwei Güter für einander hingegeben werden — nichts weiter; und was den „feststehenden Sprachgebrauch" anbelangt, so läßt sich leicht zeigen, daß in seinem Sinne Geschäfte, in denen ganz gleichartige vertretbare Güter gegen einander umgesetzt

---

[1]) Die Polemik, die KNIES in der Note auf S. 106 der II. Auflage gegen mich richtet, beschränkt sich leider auf wenige flüchtige Bemerkungen über meist nebensächliche Punkte. In dieselben haben sich überdies mehrere tatsächliche Irrungen eingeschlichen, von denen ich zwei nicht unberichtigt lassen kann. Erstens habe ich nicht, wie mir von KNIES zugeschrieben wird, die Vertretbarkeit der Güter, das ist den Umstand, daß ein Exemplar einer Gattung durch ein anderes vollgiltig ersetzt und vertreten werden kann, sondern immer nur die wirkliche Identität der vertretbaren Güter für eine bloße juristische Fiktion erklärt (Bd. I S. 301f.), was jedenfalls zweierlei ist. Und ferner sehe ich es in meinem Buche durchaus nicht „als ausgemacht an, daß wenn man von Nutzungen inbetreff verbrauchlicher Güter rede, man ganz dieselbe Art von Nutzungsvorgang vorzuweisen habe und vorweisen wolle, wie er bei nicht verbrauchlichen Gütern zu konstatieren ist." Im Gegenteile beruht meine ganze Polemik gegen SAY und SCHÄFFLE (S. 279f.) gegen HERMANN und auch gegen KNIES selbst (280ff.) auf dem Gedanken, daß es Sache der gegnerischen Theorie gewesen wäre, die Existenz eines anders gearteten Etwas, als die gewöhnlichen „Nutzleistungen" sind, nachzuweisen, und daß eben dieser Nachweis nicht gelungen sei.

[2]) „Der Kredit" I. Hälfte Berlin 1876 S. 10; ohne neue Argumente kurz wiederholt in der seither erschienenen II. Aufl. des Buches über das „Geld" (S. 106 A. 1).

werden, von aller Welt als echte Täusche aufgefaßt und bezeichnet werden. Ich könnte zum Beleg wohl den Fall anführen, daß zwei Leute lediglich aus Laune zwei vertretbare Güter, z. B. zwei neue Exemplare desselben Buches, gegeneinander „umsetzen". Knies verwahrt sich zwar von vorneherein gegen dieses Beispiel mit seiner Einschaltung, daß „wir mit Kindereien und sinnlosem Gebaren nicht zu rechnen haben"; aber er macht es sich hiemit doch wohl etwas zu leicht. Denn daß solche launenhafte Akte vorkommen können und hie und da wirklich vorkommen, läßt sich gewiß nicht leugnen, und daß, wenn sie vorkommen, solche Geschäfte weder Pacht, noch Miete, noch Leihe, noch Darlehen, sondern nichts anderes als echte Täusche sind, wird sich auch nicht in Abrede stellen lassen.

Aber ich habe nicht notwendig, mich auf solche exotische Fälle zu berufen. Es gibt nämlich eine Gruppe von Fällen, in denen die Menschen mit ganz gutem Sinn und aus ganz rationellen wirtschaftlichen Gründen gleichartige vertretbare Güter gegeneinander vertauschen; dann nämlich, wenn die sonst ganz gleichartigen Güter unter verschiedenen Modalitäten, z. B. an verschiedenen Orten verfügbar sind. Denken wir uns einen Bauer A, der einen Wald zwei Stunden von seinem Hofe entfernt hat, während der Wald eines Nachbars B unmittelbar neben seinem — des A — Hofe liegt. Beide haben in ihrem Wald geschlagenes oder schlagbares Brennholz von ganz derselben Beschaffenheit. Nun ist es für den A offenbar bequemer und vorteilhafter, zehn Klafter Brennholz bei seinem Hause als zwei Stunden entfernt davon zu haben. Man wird es daher ganz vernünftig und begreiflich finden, wenn er seinem Nachbar B den Antrag macht, daß dieser ihm 10 Klafter aus seinem nahen Walde überlassen möge, wogegen A ihm dafür 10 Klafter — oder vielleicht auch mit einer Prämie oder einem Aufgelde 12 Klafter — ganz gleichen Holzes aus seinem entfernten Walde geben wolle. Und wenn dieser Pakt zu Stande kommt, wird ihn jedermann als einen echten und rechten Tausch erklären. Oder sollte sich auch hier jemand finden, der aus der Fiktion der Identität der vertretbaren Güter Analogieschlüsse auf die Natur des Geschäftes zu ziehen Lust hätte? Etwa in folgender Art: „da es für den A ganz gleichgiltig ist, ob er für die zehn Klafter Brennholz, die er dem B dort, zwei Stunden von seinem Hause, überträgt, hier, bei seinem Hause, dieselben oder andere zehn Klafter zurückerhält, so sind es „für die wirtschaftliche Betrachtung" eigentlich die gleichen zehn Klafter, die er, nur an einem anderen Orte, zurückerhält. Die eigentliche Natur des Geschäftes ist also kein Tausch — da es an gleichartigen Gütern keinen Tausch gibt — sondern eine räumliche Übertragung derselben Güter an einen anderen Ort, also — ein Frachtgeschäft; und wenn für den in dieser räumlichen Übertragung gelegenen Vorteil A dem B eine Prämie von zwei Klaftern Holz zahlt, so ist das eigentlich wirtschaftlich ein — „Fuhrlohn"? — Ich zweifle sehr, daß sich zu diesem Analogieschluß,

obwohl er Zug für Zug einem gewissen anderen Analogieschluß nachgebildet ist, Bekenner finden werden. Vielmehr dürfte auch Knies gerne bereit sein zuzugeben, daß jener Umsatz von hier und dort verfügbarem, im übrigen aber ganz gleichartigem Brennholz ein echter und rechter Tausch ist [1]).

Und nun frage ich: wenn es in den Rahmen des Tauschbegriffes fällt, wenn örtlich gegenwärtige gegen ganz gleichartige und nur örtlich entfernte Güter umgesetzt werden, mit welchem Rechte kann man dann den Fall vom Tauschbegriffe ausschließen wollen, wenn zeitlich gegenwärtige gegen zeitlich entfernte, künftige Güter derselben Art umgesetzt werden? Wenn schon in der ganzen Kontroverse soviel mit Analogien operiert wird, warum verschließt man sich gerade gegen diejenige Analogie, von der es geradezu in die Augen springt, daß sie die zutreffende ist? Sowie die Verschiedenheit des Ortes der Verfügbarkeit ein gesundes wirtschaftliches Motiv schafft, sonst ganz gleichartige vertretbare Gütermengen gegeneinander zu vertauschen, und geradeso wie hiebei der Vorteil des bequemeren gegenwärtigen Ortes Anlaß zur Forderung und Bewilligung einer Prämie geben kann, geradeso kann die verschiedene Zeit der Verfügbarkeit gleichartiger Güter ein Motiv zu ihrem Austausch und zum Erscheinen einer Prämie für die wertvolleren gegenwärtigen Güter gewähren. Dieses Aufgeld und nichts anderes ist der Zins. —

Ein starker Baum fällt nicht auf einen Hieb. Und so darf auch ich nicht erwarten, jene Darlehenstheorie, welche durch Jahrhunderte die Geister beherrscht hat, schon im ersten Anlauf zum Falle zu bringen. Wohl aber darf ich erwarten, allgemein die Empfindung von der Notwendigkeit erweckt zu haben, die Grundlagen jener Theorie neuerlich und mit kritischer Sorgfalt zu überprüfen. Wer die Hermann-Kniessche Darlehenstheorie in Zukunft wird aufrecht halten wollen, wird sich insbesondere, wie ich glaube, einer Aufgabe nicht mehr entziehen dürfen: nämlich endlich einmal die Existenz jenes vom Verbrauch verschiedenen „andauernden Gebrauchs“ der verbrauchlichen Güter, für den der Zins gezahlt werden soll, positiv aufzuweisen und klar und deutlich zu sagen, worin er eigentlich bestehe. Bis jetzt schlug man immer einen etwas sonderbaren Weg ein: man bewies durch mehr oder weniger anfechtbare Analogien, daß im Darlehen ein zeitweiliger Gebrauch übertragen werde, und schloß daraus, daß es einen solchen auch geben müsse, wobei man — mit Ausnahme des jüngsten verunglückten Versuchs von Knies —

[1]) Ich bemerke, daß Beispiele, in denen derselbe Sachverhalt wiederkehrt, sich leicht vervielfältigen lassen. Getreidehändler z. B. können es in ihrem Vorteil finden, Getreide zu vertauschen, das sie in verschiedenen Lagerhäusern liegen haben; Banquiers können Geldsummen vertauschen, die sie an verschiedenen Plätzen disponibel haben u. dgl.

seine Natur, seinen Inhalt usw. völlig im Dunkel ließ. Ich glaube, die Wissenschaft hat ein Recht darauf, daß der umgekehrte, natürliche Weg des Beweises gegangen werde. Erst zeige man, daß und worin jener Gebrauch wirklich besteht: kann man das, dann werden wir auch gerne glauben, daß er im Darlehen übertragen wird. Kann man es aber nicht — und ich zweifle sehr, daß man es je zu Stande bringen wird — dann darf ich mit desto größerem Recht auf meine Lösung der Frage verweisen, von der ich nicht besorge, daß man das Stigma der Sophisterei und Unnatur an ihr entdecken werde[1]).

Kehren wir von dieser polemischen Abschweifung, die ich einerseits der Wichtigkeit der strittigen Sache, andererseits der hohen wissenschaftlichen Bedeutung meines verehrten Gegners schuldig zu sein glaubte, wieder zur Hauptsache zurück. Der Darlehenszins ist nach unserer Auffassung ein ergänzender Teil des in zukünftigen Gütern bemessenen Preises für eine Summe gegenwärtiger Güter. Er ist ein Teiläquivalent für den „geliehenen Hauptstamm". An sich würde nichts im Wege stehen, daß dieses Teiläquivalent gemeinsam mit der Hauptmasse des Preises bezahlt, mit anderen Worten, daß der Zins zusammen mit dem „Hauptstamm" am Ende des ganzen Darlehensverhältnisses in einer ununterschiedenen Zahlung beglichen würde. Gründe der praktischen Zweckmäßigkeit haben es indes allgemein üblich gemacht, daß man bei Darlehen, die für längere Zeit abgeschlossen werden, das „Aufgeld" besonders, und zwar in zeitlich abgestuften Raten, monatlich, halbjährig, ganzjährig usw. begleicht. Mit dem Wesen des Zinses hat diese stufenweise Zahlung nichts zu tun, wie sie ja auch wohl im Darlehensvertrag ausdrücklich ausgeschlossen werden kann. Wohl aber mag die immerwährende praktische Absonderung der Zinszahlung von der Zahlung des Hauptstammes der vulgären Meinung Vorschub geleistet — vielleicht sie geradezu hervorgerufen — haben, daß die rückgezahlte Hauptsumme für sich allein

---

[1]) Ein etwas despotisches Plaidoyer, das Brentano auch noch neuestens zu Gunsten der Nutzungstheorie und gegen meine Auffassung vom Darlehenszins vorbringt, schließt mit den Worten: „Es bleibt also bei der alten Lehre, welche im Zinse das Soll oder den Preis für Überlassung der Kapitalnutzung sieht. Andernfalls könnte, wie mir ein Student im ersten Semester treffend bemerkte, der Schuldner dem Gläubiger sagen, daß, wenn 100 M. in der Zukunft weniger wert seien als 100 M. in der Gegenwart, 100 M. in der Vergangenheit erst recht weniger wert seien als 100 M. in der Gegenwart; indem er ihm für in der Vergangenheit empfangene 100 M. in der Gegenwart 100 M. zurückgebe, gebe er also mehr zurück als er empfangen habe, und habe daher auch keinen Ausgleich der Differenz zwischen dem Wert dessen, was er empfangen habe und was er zurückerstatte, zu zahlen; vielmehr sei es der Gläubiger, der ihm einen solchen Ausgleich schulde." (Theorie der Bedürfnisse S. 11.) Ich habe Sinn genug für Humor, um die Wirkung dieses (von Brentano ernsthaft approbierten!) Vexierschlusses durch keinerlei Glosse zu stören.

das Äquivalent der hingegebenen Hauptsumme, und der Zins eine Sache für sich, ein Äquivalent für irgend ein anderes besonderes Etwas sei.

Bisweilen werden Darlehen unverzinslich gegeben; selten oder nie deshalb, weil der Marktpreis zwischen gegenwärtigen und künftigen Gütern für letztere so günstig steht, daß sie ohne Aufgeld eine gleiche Zahl gegenwärtiger Güter auf dem allgemeinen Darlehensmarkt erkaufen können, sondern fast immer nur in solchen Fällen, in welchen der Darlehensgeber aus irgend einem speziellen persönlichen Grund, z. B. aus Freundschaft, Großmut, Humanität, Noblesse u. dgl., auf die Zahlung des Aufgeldes verzichtet. Gewöhnlich pflegte man bisher das unverzinsliche Darlehen als ein Geschenk der zeitweiligen Nutzung desselben aufzufassen[1]). Unsere Theorie erheischt natürlich eine andere Auffassung. Wir reihen das unverzinsliche Darlehen einfach unter jene Fälle ein, in welchen jemand seine Ware aus irgend einem persönlichen Motiv unter dem dafür erhältlichen Marktpreise abläßt. Wir stellen es z. B. dem Falle gleich, daß ein Fabrikant eine Ware, die er an jedermann um den dafür allgemein erhältlichen Marktpreis von 5 fl. verkaufen könnte, einzelnen guten Freunden um 4 fl. abläßt, die ihn die Herstellung der Ware selbst gekostet hat.

Sehr selten endlich, und dann nie für gegenwärtige und künftige Güter im allgemeinen, sondern immer nur für eine einzelne spezielle Art von Gütern, liegen die Verhältnisse von Angebot und Nachfrage so, daß künftige Güter einen höheren Preis als gegenwärtige derselben Art erzielen, daß man also ein Aufgeld auf gegenwärtige für künftige Güter bezahlen muß. Dies wird wohl nur bei solchen Gütern zutreffen, bei denen voraussichtlich die Bedarfs- und Deckungsverhältnisse in der Zukunft wesentlich ungünstiger als in der Gegenwart sein werden, und bei denen zugleich eine Aufbewahrung des gegenwärtigen reichlichen Vorrats bis in die einen höheren Wert verheißende Zukunft aus irgend einem persönlichen oder technischen Grunde nicht möglich ist[2]). So mag z. B. ein Bierbrauer, der seinen für den eigenen Bedarf etwas zu kleinen Eiskeller im Januar vollständig gefüllt und noch 200 Fuhren Eis disponibel hat, diese für nur 100 Fuhren Eis, lieferbar im darauffolgenden Monat August, vertauschen[3]). Gerade das Vorkommen solcher Fälle scheint mir übrigens eine nicht zu unterschätzende Probe mehr zu Gunsten meiner Darlehenstheorie zu bieten. Denn wie wollen die Nutzungstheoretiker dieselben erklären? Als eine Gebrauchsüberlassung, wie das Darlehen, wobei nur der Gebrauch einen negativen Wert hat, und derjenige,

---

[1]) „Ein unverzinsliches Darlehen ist eine verschenkte Kapitalnutzung"; Roscher „Grundlagen" § 189.

[2]) S. oben S. 330.

[3]) Ähnliche Fälle mögen etwa eintreten nach sehr reichlichen Ernten, wo die Produzenten zur Bergung des Überflusses nicht genug Scheunen, Gebinde u. dgl. haben.

der ihn empfängt, statt ein Gebrauchsgeld zu zahlen, ein solches fordert? Oder vielleicht als Depositengeschäft, und die Differenz zwischen der hingegebenen und zurückzuempfangenden Quantität als Depositengebühr? — Ich glaube, beide Auslegungen tragen den Stempel des Erkünstelten und Fiktiven so deutlich an sich, daß kaum jemand sich zu ihnen ernsthaft wird bekennen wollen. Wahrscheinlich würden wieder die Nutzungstheoretiker uns diesen Fall ganz gerne als einen Fall echten Tausches gelten lassen: aber so wie sie dies tun, werden sie sich selbst untreu; denn einen Tausch gibt es ja nach ihrer Behauptung nur zwischen verschiedenartigen, nicht zwischen gleichartigen vertretbaren Gütern! — Unsere Theorie dagegen erklärt alles ungezwungen und aus einem Gusse. Sie kann ohne Sträuben anerkennen, daß hier genau derselbe Tatbestand wie im Fall des Darlehens vorliegt, nämlich eine wechselseitige Eigentumsübertragung an zwei Gütersummen, die im übrigen ganz gleichartig und nur in verschiedenen Zeitpunkten verfügbar sind; und sie gibt für den identischen Tatbestand auch die identische Erklärung: daß ein Tausch vorliegt zwischen gegenwärtigen und künftigen Gütern, deren Preisverhältnis sich feststellt als die Resultante der auf dem Markte sich begegnenden subjektiven Wertschätzungen für beide Kategorien.

Zweiter Hauptfall.

Der Kauf und die produktive Verwendung von Gütern entfernterer Ordnungen: der Kapitalgewinn der Unternehmer.

A. Grundzüge der Erklärung.

Hiemit gelangen wir vor die eigentliche Hauptveste des Zinsproblems: vor denjenigen Fall der Zinserscheinung, der nicht nur praktisch der belangreichste ist, sondern der auch gewöhnlich für den Urquell aller anderen, von ihm nur abgeleiteten Zinserscheinungen gilt, und um dessen Erklärung daher vornehmlich jener so viel verworrene Meinungskampf geführt wird, dessen Darstellung meiner „Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien“ einen nur zu reichlichen Stoff gegeben hat.

Der obige Titel bezeichnet nämlich diejenige Tätigkeit, welche die Unternehmer ausüben und aus der sie ihren Kapitalgewinn ziehen. Sie kaufen Güter entfernterer Ordnung, Produktionsmittel wie Rohstoffe, Werkzeuge, Maschinen, Bodennutzungen und hauptsächlich Arbeitsleistungen ein, und setzen sie durch den Produktionsprozeß in Güter erster Ordnung, in genußreife Produkte um. Dabei fällt für sie — abgesehen von einer Vergütung für ihre allfällige persönliche Mitwirkung am Produktionswerk als Produktionsleiter, Vorarbeiter u. dgl. — ein beiläufig im Verhältnis zur Größe ihres investierten Geschäftskapitales

stehender Wertgewinn ab, der „ursprüngliche Kapitalzins“ oder „profit“, wie ihn die einen, der „Mehrwert“, wie ihn die anderen nennen. Wie ist nun dieser Gewinn zu erklären?

Ich muß die Erklärung mit der Feststellung einer wichtigen Tatsache einleiten. Die Güter entfernterer Ordnung sind nämlich, obschon sie körperlich gegenwärtig sind, ihrer wirtschaftlichen Natur nach Zukunftsware. Sie sind in ihrem gegenwärtigen Zustande zur Bedürfnisbefriedigung untauglich, bedürfen, um dazu tauglich zu werden, erst der Umformung in Genußgüter, und da dieser Umformungsprozeß natürlich Zeit erfordert, können sie ihre Dienste immer erst den Bedürfnissen einer zukünftigen Periode leisten, und zwar frühestens einer Periode, die um die Dauer des zur Umformung nötigen Produktionsprozesses von der Gegenwart absteht. Eine Produktivmittelgruppe z. B. von Sämereien, Dungstoffen, Ackergerätschaften, Arbeit u. dgl., die nicht anders als nach einem einjährigen Produktionsprozesse in das genußreife Schlußprodukt Getreide umgesetzt werden kann, kann natürlich auch erst Nahrungsbedürfnissen des nächsten Jahres zur Befriedigung dienen. Es stehen demgemäß in dieser Richtung gegenwärtig verfügbare Güter entfernterer Ordnung künftigen Genußgütern gleich: ihr Nutzen ist ein Zukunftsnutzen, sie sind „Zukunftsware“.

Begreiflicherweise kann dieser Umstand nicht ohne tiefgreifenden Einfluß auf ihre Bewertung bleiben. Wir schätzen, wie wir wissen, Güter entfernterer Ordnungen überhaupt nach dem Grenznutzen und Wert ihres genußreifen Schlußprodukts: die Produktivmittelgruppe, aus der wir 100 Zentner Getreide erlangen, hat für unsere Bedürfnisbefriedigung genau dieselbe Bedeutung, wie die 100 Zentner Getreide, in die sie sich verwandelt. Aber diese 100 Zentner, deren Wert die Richtschnur für den Wert der Produktivmittelgruppe abgibt, sind einstweilen noch künftige 100 Zentner, und künftige Güter sind, wie wir aus dem vorigen Abschnitte wissen, weniger wert als gegenwärtige: 100 künftige Zentner sind also z. B. nur so viel wert als 95 gegenwärtige. Daraus folgt, daß auch die Produktivmittel, wenn man sie gegen gegenwärtige Güter abschätzt, einer geringeren als derjenigen Stückzahl genußreifer Schlußprodukte gleichwertig befunden werden, welche man aus ihnen erzeugen kann. Unsere Produktivmittelgruppe, die in einem Jahre 100 Zentner Getreide ergibt, ist in ihrem Werte gleich 100 Zentnern nächstjährigen, aber ebenso wie diese selbst nur gleich 95 Zentnern gegenwärtigen Getreides. Oder, wenn wir das Ganze in die Formen der Geldwirtschaft übersetzen und annehmen, daß im nächsten Jahre der Zentner Getreide 10 Gulden wert sein wird: so ist unsere Produktivmittelgruppe, in der wir die Bedingung eines im nächsten Jahre fälligen Gelderträgnisses von 1000 fl. in Händen halten, vollen 1000 nächstjährigen, aber nur 950 gegenwärtigen Gulden gleich-

wertig. Kauft oder vertauscht man sie daher jetzt, wobei natürlich der Kaufpreis in gegenwärtigem Gelde bemessen wird, so kauft man sie um eine geringere Anzahl von Gulden, als sie künftig ihrem Eigentümer einbringen wird.

Dies und nichts anderes ist der Grund des „billigen" Einkaufs von Produktivmitteln und insbesondere von Arbeit, den die Sozialisten mit Recht für die Quelle des Kapitalgewinnes, aber mit Unrecht rundweg für die Frucht einer Ausbeutung der Arbeiter durch die Besitzenden erklären. Der Einkauf ist nicht so billig als er scheint. Der Anschein der Billigkeit kommt zumeist daher, daß man den Preis an einem anderen Maßstabe mißt als die Ware; gleichsam an einer längeren Elle, an der die gleiche Größe schon durch eine geringere Anzahl von Einheiten dargestellt wird. Die Produktivmittel, beziehungsweise ihr Erträgnis, auf das man es ja bei ihrem Kauf abgesehen hat, sind Zukunftsware; und den Preis bemißt und bezahlt man in wertvolleren, gegenwärtigen Gütern. Daß man nun hier die größere Zahl minderwertiger Zukunftsgüter schon durch die kleinere Zahl wertvollerer Gegenwartsgüter erkauft, heißt so wenig „billig" einkaufen, als es „billig" ist, wenn man 100 Gulden des 50-Gulden-Fußes schon für 90 Stück des 45-Gulden-Fußes erwirbt. Daran aber, daß die Zukunftsware, die die Arbeiter zu verkaufen haben, weniger wertvoll ist, als die Gegenwartsware, die die Kapitalisten anzubieten haben, tragen nur zum geringeren Teile die Besitzverhältnisse, zum weitaus größeren Teile elementare Tatsachen der menschlichen Natur und der Produktionstechnik die Schuld, Tatsachen, die wir im vorigen Abschnitte ausführlich geschildert haben. Doch die soziale Bedeutung der Zinserscheinung wird uns später noch besonders beschäftigen; hier habe ich lediglich zu erklären, was ist, und warum es so ist.

Wir wissen nun, daß der Unternehmer die Zukunftsware „Produktivmittel" um eine hinter der Stückzahl ihres künftigen Erträgnisses zurückbleibende Stückzahl gegenwärtiger Güter erkauft. Wie kommt er nun zu seinem Kapitalgewinn? — Ganz einfach. Zwar aus dem „billigen" Kauf resultiert er noch nicht; denn er hat die Ware ihrem jetzigen Wert entsprechend teuer gekauft[1]). Sondern der Gewinn entsteht erst in seiner

[1]) Natürlich kann es vorkommen, daß außer den im Texte entwickelten Gründen eines scheinbar billigen Einkaufs im einzelnen Falle auch noch andere Gründe eines wirklich abnorm billigen Einkaufs wirksam werden; z. B. geschickte Ausnützung einer günstigen Konjunktur, wucherische Bedrückung des Verkäufers, insbesondere des Arbeiters. Das Hinzutreten solcher Momente hat dann eine noch weiter gehende Ermäßigung des Einkaufspreises und die Erlangung eines Extragewinnes zur Folge, der vom normalen Kapitalgewinn in jeder Beziehung zu unterscheiden ist: sowohl in seiner Natur — er ist kein echter Kapital-, sondern ein Unternehmergewinn — als in seiner theoretischen Erklärung — denn er verdankt seine Entstehung ganz anderen speziellen Ursachen — und endlich auch in seiner sozialpolitischen Beurteilung. Ich brauche kaum ausdrücklich hervorzuheben, daß meine Ausführungen im Texte es immer

Hand. Seine Zukunftsware reift nämlich während des Fortschreitens der Produktion allmälig zur Gegenwartsware aus, und wächst damit in den Vollwert der Gegenwartsware hinein. Die Zeit verstreicht, das nächste Jahr wird heuer, und auf der großen Wandelbühne des Lebens schiebt sich alles, die Menschen selbst, ihre Bedürfnisse und Wünsche, und damit auch die Maßstäbe, an denen sie ihre Güter messen, um einen Schritt vorwärts. Die Bedürfnisse, die man im vorigen Jahre noch als künftige geringer geachtet, treten in die volle Kraft und in das volle Recht gegenwärtiger Bedürfnisse, und eben dieselbe Steigerung der Geltung kommt nun auch den Gütern zu Statten, die jenen Bedürfnissen dienen. Vor einem Jahre waren sie Zukunftsware, und mußten sich als solche den bekannten Wertabschlag gefallen lassen; heute sind sie genußreife Gegenwartsware und genießen auch den vollen Wert einer solchen. Vor einem Jahre schlug es zu ihrem Nachteil aus, daß man sie an den damals „gegenwärtigen" Gütern maß. Heute ist dieser Maßstab in die Vergangenheit gesunken, und wenn sie die Menschen von heute wieder an den „gegenwärtigen" Gütern messen, so stehen sie jetzt diesen ebenbürtig in der ersten, vornehmsten Reihe, und können durch den Vergleich mit ihnen nicht mehr leiden. Kurz, in dem Maß als die Zeit fortschreitet, tilgt sie die Ursachen, aus denen die einstige Zukunftsware einen Wertabschlag erfuhr, und führt sie in den vollen Wert der Gegenwartsware hinein: der Wertzuwachs ist der Kapitalgewinn.

Freilich, um aus Zukunftsware Gegenwartsware zu machen, genügt es nicht, daß die Zeit vorschreitet, daß die Zukunft Gegenwart wird. Es dürfen auch die Güter nicht stehen bleiben. Sie müssen ihrerseits die Kluft, die sie von der Gegenwart trennt, überschreiten, und das geschieht eben durch die Produktion, die sie aus Gütern entfernter Ordnung in genußreife Schlußprodukte umformt. Geschieht dies nicht, läßt man das Kapital tot liegen, so bleiben die Produktivmittel immer eine minderwertige Zukunftsware. Im Jahre 1909 ist eine Produktivmittelgruppe, mit der man in einjährigem Produktionsprozesse, also bis 1910, ein genußreifes Schlußprodukt erzeugen könnte, vom Genußdienst der Gegenwart um ein Jahr entfernt. Läßt man sie ungenützt bis 1910 liegen, so kann man jetzt natürlich ihr Schlußprodukt frühestens im Jahre 1911 erlangen, sie bleibt nach wie vor dem Genußdienste der Gegenwart um ein Jahr entfernt, ihr Wert hat keine Veranlassung anzuschwellen, und sie verfällt dem bekannten Schicksale der „toten Kapitale": sie trägt keinen Mehrwert und keinen Zins.

---

nur mit dem eigentlichen Kapitalgewinn zu tun haben. — Die beiden hier auseinander gehaltenen Dinge werden in einer, wie ich glaube, den Sachverhalt recht unglücklich verwirrenden Weise von Lexis zusammen gemischt; siehe meine „Strittigen Fragen" III 4 (S. 110ff.).

Dies ist die Wahrheit über den Kapitalgewinn der Unternehmer. Ich hoffe, man wird sie einfach genug finden. Die Sozialisten pflegen jenen Gewinn mit Vorliebe als „Mehrwert“ zu bezeichnen: diese Bezeichnung trifft in vollerem Maße zu, als die Sozialisten bei ihrer Namengebung es wohl ahnten. Er ist buchstäblich ein Gewinn aus dem Wertwachstum der Zukunftsware, die in der Hand der Unternehmer in genußreife Gegenwartsware verwandelt wird.

Das Prinzip ist einfach. Aber die Praxis überschüttet es — hier wie überall — mit einer Fülle kasuistischer Besonderheiten und Verwicklungen, die sein Wirken nie hindern, wohl aber in verschiedenartige äußere Erscheinungsformen einkleiden, die bisweilen sein Wiedererkennen nicht ganz leicht machen. Einigen dieser Verwicklungen müssen wir nachgehen. Ich beginne mit einer der einfachsten.

B. Komplikationen.

Der Wertabschlag, den künftige Güter in unserer Schätzung erleiden, ist, wie wir wissen, durchaus nicht für alle künftigen Güter gleich groß, sondern stuft sich nach der Größe des Zeitraums ab, um den ihr künftiger Nutzen von der Gegenwart absteht. 1000 fl. z. B., die schon in einem Jahre verfügbar werden, wird man etwa auf ungefähr 950[1]) gegenwärtige Gulden, 1000 fl., die in zwei Jahren verfügbar werden, nur auf 900 fl., 1000 fl., die in drei Jahren verfügbar werden, nur auf 850 fl. schätzen usf. Dieser Abstufung des Wertabschlags entspricht nun auch ein allmähliges stufenweises Wertwachstum der Güter, die im Heranreifen zu Gegenwartsgütern begriffen sind. Eine Produktivmittelgruppe, die am Ende eines dreijährigen Produktionsprozesses ein Produkt im Werte von 1000 fl. verheißt und deshalb am Beginn jenes Prozesses auf 850 gegenwärtige Gulden geschätzt wird, bleibt nicht unverändert 850 fl. wert, um im Momente der Produktionsvollendung mit einem jähen Satze in den vollen Gegenwartswert von 1000 fl. hineinzuspringen; sondern in dem Maße als der Zeitraum, der das werdende Gut von der Genußreife noch trennt, sich mit dem Fortgang des Produktionsprozesses verringert, wächst auch allmählig sein Wert empor. Dieser Umstand ist von großer praktischer Bedeutung. Unter der Herrschaft der Arbeitsteilung wird ja fast nie ein Produktionswerk vom Uranfang bis zu seinem endlichen Abschluß in einer Hand durchgeführt. Die einzelnen Produktionsstadien werden vielmehr zu äußerlich selbständigen Produktionszweigen, die von verschiedenen Unternehmern geleitet werden. Vermöge des stufenweisen Wert-

[1]) Nicht ganz genau: die obigen Ziffern sind wegen der leichteren Übersicht geflissentlich mit Vernachlässigung des Zinseszinses berechnet und grob abgerundet.

wachstums fällt nun nicht bloß dem letzten dieser Unternehmer, in dessen Hand die Ware zur wirklichen Gegenwartsware wird, sondern jedem von ihnen, auch wenn er das Produkt nur um einen Schritt der Genußreife näher geführt hat, ein verhältnismäßiger Wertgewinn als Kapitalgewinn zu.

Eine überaus häufige Komplikation besteht darin, daß Produktivgüter durch verschiedene Teile ihres Nutzinhaltes zur Entstehung verschiedener Schlußprodukte beitragen, die selbst wieder in verschiedenen Zeiträumen genußreif werden. Es ist dies bei allen ausdauernden Produktivgütern der Fall. Ein und derselbe Pflug z. B., der zwanzig Jahre ausdauert, trägt durch je $^1/_{20}$ seiner Nutzleistungen zur Entstehung von zwanzig verschiedenen Jahresernten bei. Entsprechend der Vereinigung der zweifachen Eigenschaft, Produktivmittel und ausdauernd zu sein, weisen solche Güter auch in ihrer Wertbildung und in ihrem Wertwachstum eine eigentümliche Kombination derjenigen uns schon bekannten Erscheinungen, die Produktivgütern eigen sind, und gewisser anderer spezieller Erscheinungen auf, die bei allen — auch nicht zu produktiven Zwecken dienenden — ausdauernden Gütern auftreten. Da wir mit den letzteren Erscheinungen uns erst später — bei der Betrachtung des „dritten Hauptfalls“ — bekannt machen können, so muß auch die vollkommene Aufklärung der eben berührten Komplikation bis dahin verschoben werden.

Wieder eine andere Komplikation tritt dadurch ein, daß fast alle Produktivmittel alternativ verschiedene Verwendungsweisen zulassen, die in ungleichen Zeiträumen zur Herstellung eines genußreifen Produktes führen[1]). Dasselbe Brennholz z. B. kann zur Bereitung eines Mittagmahles oder zur Unterhaltung eines Schmiedefeuers verwendet werden, an dem Werkzeuge zur Anbohrung eines Kohlenschachtes erzeugt werden. Im ersten Falle verstreichen einige Stunden, im zweiten vielleicht Jahre, vielleicht Jahrzehnte bis zur Herstellung des ersten genußreifen Produktes. Dasselbe gilt insbesondere auch von dem hochwichtigen Produktivgut „gemeine Arbeit“. Verschiedene Teilquantitäten dieses Gutes werden immer gleichzeitig Produktionszielen zugewendet, die in den verschiedensten Zeiträumen Genußreife erlangen. Ein Teil der Arbeiter muß immer mit der Verrichtung der Vollendungsarbeit betraut sein, die sich fast momentan lohnt, andere müssen aber daneben in der Mitte, wieder andere am Uranfang des gesamten Produktionswerkes beschäftigt sein — und keinem von ihnen steht es an der Stirn geschrieben,

---

[1]) Die folgende Auseinandersetzung ist der Umschiffung einer Erkenntnisklippe gewidmet, von der ich vermute, daß sie gerade denjenigen Lesern auftauchen würde, die selbständig und tief in den hier aufgeschlossenen Ideenkreis einzudringen versuchen. Die hiedurch veranlaßte Abschweifung bildet eines der zahlreichen Opfer, die ich der Sicherheit meiner Theorie auf Kosten ihrer Kürze und bequemen Übersichtlichkeit bringen zu müssen glaube.

ob seine Arbeitsleistungen zu Gunsten der Gegenwart oder einer fernen oder fernsten Zukunft werden verwendet werden.

Auf den ersten Blick könnte es scheinen, als ob diese Komplikation den von uns dargelegten Gang der Wertbildung und Wertschwellung empfindlich beeinträchtigen müßte. Schätzt man nämlich ein Gut, das vielleicht als Gegenwarts-, vielleicht als Zukunftsware Verwendung finden wird, als Zukunftsware mit einem entsprechenden Abschlag in der Schätzung, so erscheint, falls man es dann doch als Gegenwartsware verwendet, dieser Abschlag ungerechtfertigt. Schätzt man es aber ohne Abschlag als Gegenwartsware, so fehlt wieder, falls man es dennoch als Zukunftsware verwendet, der Spielraum zum Wertwachstum. Am wenigsten endlich ginge es aber offenbar an, verschiedene Partien derselben Ware verschieden zu schätzen, die eine als Gegenwartsware ohne Abschlag, die andere als Zukunftsware mit Abschlag. Von zehn Klaftern Brennholz, die genau von gleicher Art und Güte sind, ist ja für den isolierten Wirt so gut wie auf dem Holzmarkt eine genau so viel wert wie die andere.

Die anscheinende Schwierigkeit löst sich indes völlig, wenn man das allgemeine Gesetz des Wertes mit Sorgfalt auf die besonderen Verhältnisse unseres Falles anwendet. Versuchen wir dies zu tun. Der Wert eines Gutes bestimmt sich nach seinem Grenznutzen. Dieser besteht in der mindest wichtigen Nutzverwendung, die durch den vorhandenen Vorrat noch bedeckt ist. Supponieren wir, von einer Güterart — nennen wir sie a — seien 500 Exemplare verfügbar. Sie besitzen die dreifache Fähigkeit, entweder unmittelbar als Genußgut, oder als Produktivmittel in fünfjähriger Produktionsperiode, oder endlich — in einem anderen Produktionszweig — als Produktivmittel mit zehnjähriger Produktionsperiode zu dienen. Und zwar sei bei der Verwendung als Genußgut Gelegenheit, 100 Exemplare mit einem Nutzeffekt von je 6, weitere 100 Exemplare mit einem Nutzeffekt von je 5, endlich noch dritte 100 Exemplare mit einem Nutzeffekt von je 4 fl. für jedes Stück zu verwenden. Bei Einschlagung einer fünfjährigen Produktionsperiode werde ein Produkt erzeugt — nennen wir es x — von welchem das erste Hundert zu 9 fl., das zweite Hundert zu 8 fl., und ein drittes Hundert noch zu 7 fl. per Stück fruktifiziert werden kann[1]). Aber diese Produkte werden erst in 5 Jahren verfügbar werden. In der heutigen Schätzung erleidet daher ihr Wert, gleichwie überhaupt der Wert künftiger Güter, eine Reduktion,

---

[1]) Ich nehme geflissentlich den Produktwert bei einer stärkeren Produktion innerhalb desselben Zweiges als abnehmend an, um auch im engen Rahmen des Beispieles dem Gange der Wirklichkeit möglichst treu zu bleiben. Gerade der Umstand, daß auch der lohnendste Produktionszweig bei einer gewissen Überfüllung desselben aufhört, der lohnendste zu sein, macht es ja überhaupt möglich, daß Produktivmittel gleichzeitig verschiedene Verwendungen annehmen.

deren Stärke von der Größe des Agios abhängt, das als Resultante der vielen auf dem Markte sich durchkreuzenden subjektiven Wertschätzungen zu Gunsten der Gegenwartsgüter hervorgeht. Beträgt dieses Agio z. B. 5 für das Hundert und Jahr, so erleidet der Wert der erst in 5 Jahren verfügbaren Produkte gegenüber Gegenwartsgütern eine Reduktion um etwas mehr als ein Fünftel[1]). Die Aussicht, aus einem Exemplare des Produktivmittels in 5 Jahren ein Produkt im seinerzeitigen Werte von 9 fl. zu erlangen, steht daher in der gegenwärtigen Schätzung nur einer momentan lohnenden Nutzverwendung von 7,05 fl., die Aussicht auf Produkte im seinerzeitigen Werte von 8 und 7 fl. nur momentanen Nutzverwendungen von 6,26 und 5,48 fl. gleich. — Ganz analog verhält es sich endlich mit den Verwendungsgelegenheiten in der zehnjährigen Produktion. Eröffnet diese Aussicht auf die Erzielung eines Produktes — nennen wir es y — von dem das erste Hundert zu 16 fl., das zweite zu 12 und das dritte zu 8 fl. per Stück fruktifiziert werden kann, so sind diese erst in zehn Jahren zur Verfügung gelangenden Produkte in der heutigen Schätzung bei einem Abschlag von etwa zwei Fünftel nur 9,82, 7,37 und 4,91 gegenwärtigen Gulden gleichwertig. Stellen wir die sämtlichen Verwendungs-Gelegenheiten nach ihrer gegenwärtigen Schätzung in eine Tabelle zusammen, so zeigt sich folgendes Bild:

Offenstehende Verwendungsgelegenheiten für je 100 Stück

Nutzgröße per Stück in Gulden	im Gegenwartsdienst	in fünfjähriger Produktion	in zehnjähriger Produktion
6		**7,05**	**9,82**
5		**6,26**	**7,37**
4		5,48	4,91

Der Vorrat von 500 Exemplaren läßt nur fünf von den obigen neun Verwendungsgelegenheiten bedecken. Natürlich werden diejenigen fünf bedeckt werden, die in der heutigen Schätzung, welche für den heutigen Entschluß allein maßgebend ist, die lohnendsten sind. Sie sind in der Tabelle durch fetten Druck ausgezeichnet. Es werden also 100 Exemplare im Gegenwartsdienst, 200 in fünfjähriger Produktion zur Erzeugung des Gutes x und 200 in zehnjähriger Produktion zur Erzeugung des Gutes

[1]) Genau um 21,65%, oder im Verhältnis von 100:78,35 (Spitzersche Tabellen für die Zinseszinsen- und Rentenrechnung, 3. Aufl., Wien 1886, S. 120).

y verwendet werden. Die mindest lohnende aller dieser Verwendungen bezeichnet den Grenznutzen und damit den Wert der Einheit des Gutes a. Es ist die Verwendung mit der Nutzziffer 6, welche zufällig den Verwendungen des Gegenwartsdienstes angehört. Ein Exemplar a wird daher auf 6 fl. geschätzt werden.

Wie steht es nun mit dem Wertwachstum und dem Kapitalzins? — Für die 100 Exemplare, die im Gegenwartsdienste mit einem Nutzen von 6 fl. verwendet werden, ist kein Spielraum für ein Wertwachstum vorhanden. Sie brauchen aber auch, da sie ihren Genußnutzen sofort bringen, keinen Zwischenzins zu tragen. Die in die fünfjährige Produktion investierten Stücke sind 6 fl. wert und bringen nach 5 Jahren ein Produkt, das 8 fl. wert sein wird[1]). Hier ist nicht bloß Spielraum, um nach der üblichen Rate von 5% in fünf Jahren im Verhältnis von beiläufig 4 : 5, also von 6 auf 7,5 fl. zu wachsen, sondern der Spielraum und der Wertgewinn ist noch größer. Es bleibt dem Unternehmer außer dem normalmäßigen Kapitalzins, der schon bei einem Produktwert von 7,5 fl. gedeckt wäre, noch ein weiterer Gewinn von 0,5 fl. per Stück als Prämie für die Auffindung und Ausnützung der in der gegenwärtigen Konjunktur günstigsten Verwendungsgelegenheiten; mit anderen Worten als Unternehmergewinn. Aber diese Prämie wird gewöhnlich nicht lange dauern. Ihre Existenz lockt in bekannter Weise die Mitbewerbung an, und diese drückt den Preis herab. Wie tief? — Nicht tiefer als bis auf 7,5 fl.; denn 7,5 fl., in fünf Jahren erzielbar, kommen in der gegenwärtigen Schätzung nur 6 gegenwärtigen Gulden, also eben nur dem Werte des Produktivgutes selbst gleich. Noch weniger erschiene daher nicht mehr als genügendes Äquivalent für die Aufopferung eines auf 6 fl. bewerteten Gutes, und die Produktion in dem zu wenig lohnenden Zweige würde eingestellt, so lange bis die Einschränkung des Angebotes den Preis des Produktes wieder auf 7,5 künftige = 6 gegenwärtigen Gulden emporgetrieben hätte. Bei diesem der Dauer fähigen Sachverhalt bleibt, obwohl das Produktivgut seinen Wert von 6 fl. von einem dem Gebiete der Gegenwart angehörigen Grenznutzen ohne jeden Abschlag erhalten hat, eben genügender Spielraum für ein Hineinwachsen in den künftigen höheren Produktwert.

Und ganz analog steht es mit Wert und Wertwachstum bei jenen Exemplaren, die in die zehnjährige Produktion investiert wurden. Sie sind im Augenblicke, nach dem gemeinsamen Grenznutzen geschätzt, 6 fl. wert. Ihr in zehn Jahren erzielbares Produkt wird — bei einer Erzeugung von 200 Exemplaren — 12 fl. wert sein. Dies gibt Raum, um nicht allein das normalmäßige Wertwachstum von 5% pro anno, also für 10 Jahre

---

[1]) Wenn 200 Exemplare des Gutes erzeugt werden, so erlangen natürlich alle Exemplare einen einheitlichen Wert, und nicht nur das zweite Hundert, sondern auch das erste Hundert bewertet sich nach dem niedrigeren Satze von 8 fl., zu dem man das zweite Hundert fruktifizieren kann.

um ungefähr $^2/_3$ des Anfangswertes, von 6 auf 10 fl. zu ermöglichen, sondern auch noch — wenigstens anfänglich — einen Unternehmergewinn zu gewähren. Fällt dieser auch durch die Konkurrenz späterhin weg, so bleibt der künftige Produktwert doch jedenfalls auf 10 fl. stehen, und gewährt so dauernd den Spielraum für das normale, den üblichen Kapitalzins abwerfende Wertwachstum.

Es zeigt sich also, daß, obwohl alle Exemplare einheitlich geschätzt wurden, dieser einheitliche Wert für jede der möglichen Verwendungen gerade denjenigen Spielraum für ein Wertwachstum gewährt, den sie nach der Entlegenheit ihres genußreifen Ergebnisses benötigt: für die sofort lohnende Verwendung gar keinen, für die fünfjährige Produktion einen Spielraum von ungefähr $^1/_4$, für die zehnjährige Produktion einen solchen von ungefähr $^2/_3$ des Anfangswertes; vielleicht einen noch größeren, der dann eine Prämie für den Unternehmer abwirft, aber jedenfalls den eben genannten.

Und diese schöne Harmonie ist nach dem Gesagten sehr einfach zu erklären. Man hatte eben bei der Schätzung des Gegenwartswertes des vielseitigen Gutes die möglichen Zukunftsverwendungen von vorneherein auf Gegenwartswert reduziert, wobei sie eine genau im Verhältnis zu ihrer Entlegenheit stehende Detaxation erfuhren. Und da nur jene Zukunftsverwendungen überhaupt ökonomisch zulässig befunden werden, deren — reduzierter — Gegenwartswert dem festgestellten Werte des Gutes mindestens gleichkommt, deren effektive künftige Bedeutung ihn also mindestens um den Betrag der *pro rata temporis* vollzogenen Detaxation übersteigt, so hat jede von ihnen eben dadurch den gerade entsprechenden Spielraum zum Wiederanschwellen des Wertes im voraus gesichert: der Verlauf der Zeit setzt sie in das, was ihnen bei der Schätzung durch Detaxation abgezogen worden war, wieder ein, und das ist bei nahe gelegenen Verwendungen, die wenig Zins zu tragen brauchen, wenig, bei entfernten Verwendungen, die viel Zins tragen müssen, entsprechend viel [1]).

Und wie wir uns die Sache an einem kümmerlichen Beispiele im kleinen vorgestellt haben, so vollzieht sie sich in der lebendigen Volkswirtschaft im großen. Nicht einige Hundert, sondern Millionen von Produktivmittel-

---

[1]) Der Leser kann sich durch eine Variierung der Ziffern des Beispieles sehr leicht davon überzeugen, daß genau das gleiche Ergebnis auch dann eintritt, wenn der den Wert bestimmende Grenznutzen nicht im Gebiete der momentan lohnenden, sondern in jenem der produktiven Verwendungen liegt. Der einzige Unterschied ist der, daß sich dann die Chancen für einen temporären Konjunkturengewinn zwischen den einzelnen Verwendungszweigen etwas verschieben. Jene Produktion, die selbst gerade den „Grenznutzen" abwirft, trägt keinen Konjunkturengewinn, dagegen ist ein solcher temporär bei den Gegenwartsverwendungen und in den anderen Produktionszweigen möglich.

einheiten, von Arbeitstagen, von Zentnern Kohle, von Zentnern Eisen werden nicht in zwei oder drei, sondern in hunderte und tausende von Verwendungszweigen investiert, deren jeder eine andere Produktionsperiode hat. Alle jene Produktivmittel genießen einen einheitlichen Marktpreis. Er wird gebildet, indem der vorhandene Produktivmittelvorrat an die lohnendsten Verwendungszweige aufgeteilt wird, und zwar nach der Rangordnung des Vorteiles, den sie einbringen [1]). Die lohnendsten Zweige decken ihren Produktivmittelbedarf — vermöge der stärksten Kaufkraft, die sie haben — zuerst und am sichersten, dann die nächstlohnendsten usf., soweit der Vorrat reicht. Irgend ein letzter Teil des Vorrates wird dann von irgend einem letzten Verwendungszweig aufgenommen, dessen bescheidene Vorteilhaftigkeit das bescheidene Maß dessen begrenzt, was jene letzten Käufer für die Produktivmitteleinheit zahlen können und wollen; und da der Marktpreis für alle Teile der Ware ein einheitlicher ist, so bestimmt der Wert der letzten bedeckten Verwendung den gesamten Marktpreis der Produktivmittel. Wie hat man aber hiebei den Vorteil und Wert der einzelnen Verwendungsarten angeschlagen? — Unter Anwendung derselben Detaxation der Verwendungen für künftigen Vorteil, die wir in unserem Beispiele schilderten; nur daß in der derben Lebenspraxis auch die Detaxation sich in einer derberen, geradezu präsumierenden Form vollzieht. Wie nämlich die Praxis überhaupt das, was wir hier aus seinen Elementen zu erklären suchen, schon fertig vorfindet und ohne viel zu reflektieren als *fait accompli* hinzunehmen liebt, so nimmt sie auch den Zins präsumierend als fertige Tatsache hin, und bringt bei allen Überlegungen, die sich auf künftige Verwendungen beziehen, frischweg den „Zins“ in An- oder Abrechnung. Wenn ein Unternehmer überlegt, ob er für ein Produktivmittel, das zu einem Erlös erst in zwei Jahren führen wird, heute 100 fl. auslegen darf oder nicht, so berechnet er einfach, ob der künftige Erlös außer dem zweijährigen Zinse und nach Abschlag desselben noch wenigstens hundert Gulden übrig läßt. Hat man so den Zins in dem der Zeit und dem Kapitale angemessenen Betrage vorweg vom Zukunftserlöse abgeschlagen, so ist es eine sehr natürliche Sache, daß der tatsächlich erzielte Zukunftserlös ihn dann gerade in der angemessenen Proportion wieder enthalten und einbringen kann.

Die Reihe der kasuistischen Komplikationen, in die wir die Geltung unseres Prinzips in der Erscheinungsfülle des Lebens verstrickt finden können, ist hiemit bei weitem nicht erschöpft. Es wird aber auch niemand von mir verlangen, daß ich sie völlig erschöpfe. Teils sind manche derselben nicht belangreich genug, um die Aufbietung weitwendiger abstrakter Darlegungen, die zu ihrer Aufklärung unerläßlich wären, zu rechtfertigen,

---

[1]) Vgl. oben S. 313ff.

teils darf ich hoffen, daß der aufmerksame Leser in dem bisher Gesagten den Schlüssel finden wird, um sich auch mit den nicht ausdrücklich besprochenen Komplikationen ohne weitere Anleitung zurecht zu finden.

Dagegen harrt unser noch eine andere, wichtige und dabei nicht leichte Aufgabe. Um es mit einem Worte zu sagen: ich möchte den abstrakten Gedanken durch die Wirklichkeit begleiten und ihm dabei Formen und Farbe geben. Bis jetzt habe ich durch eine, wie ich hoffe, unanfechtbare, aber doch höchlich allgemeine und abstrakte Deduktion zu beweisen gesucht, daß es so sein müsse, wie ich behauptet habe: nun will ich noch zu zeigen suchen, wie es in der Welt wirklich so wird. Bis jetzt deduzierte ich alles aus dem allgemeinen Satze, daß die Produktivgüter ihrer Natur nach Zukunftsware sind: folglich müssen die allgemeinen Gründe, die überhaupt zu einem Minderwerte künftiger Güter führen, auch sie ergreifen und so einen Spielraum zum Hineinwachsen in den vollen Gegenwartswert, zum Ansetzen eines Mehrwertes eröffnen. Nunmehr will ich positiv zu zeigen suchen, daß und wie dies alles wirklich wird. Und zu diesem Ende will ich eine positive Schilderung von den Märkten entwerfen, auf welchen im Wirtschaftsleben Produktivmittel gegen Gegenwartsware vertauscht werden, und zu zeigen suchen, daß auf diesen Märkten dieselben Motive, denen wir im allgemeinen die Kraft zugeschrieben haben, eine Wertdifferenz zwischen gegenwärtigen und künftigen Gütern hervorzurufen, in der Tat auftreten, und zwar in solcher Mischung und mit solcher Gewalt auftreten, daß als Ergebnis der Preisbildung sich allezeit ein Disagio zu Ungunsten der Produktivmittel einstellen muß. Bei dieser Gelegenheit hoffe ich nicht bloß eine vollgiltige Probe für die Richtigkeit meiner allgemeinen Deduktionen zu erbringen, sondern auch eine Reihe neuer und fruchtbarer Erkenntnisse hinzuzugewinnen.

C. Der Arbeitsmarkt.

Der Umsatz von Produktivmitteln gegen genußreife Gegenwartsgüter — in der Praxis hauptsächlich gegen Geld — findet auf drei Arten von Märkten statt. Auf dem Arbeitsmarkt, auf dem Markt für Bodennutzungen, und auf dem Warenmarkt für Zwischenprodukte, als da sind Rohstoffe, Werkzeuge, Maschinen, Fabriken u. dgl. Insofern Arbeit und Bodennutzungen die originären Produktivmittel sind, aus deren Zusammenwirken alle genußreifen Schlußprodukte hervorgehen, ist ihre Preisbildung für die Entstehung der Kapitalgewinne die eigentlich entscheidende. Auf den Märkten für Zwischenprodukte spinnt sich nur ein Prozeß fort, der seinen eigentlichen Anstoß auf den Märkten für die originären Produktivmittel erhalten hat. Und unter den beiden letzteren Märkten ist wieder der ungleich wichtigere der Arbeitsmarkt. Mit seinen

Verhältnissen will ich mich zunächst beschäftigen; und zwar ist meine Absicht zu zeigen,

daß und warum der Marktpreis des Produktivgutes „Arbeit“ immer niedriger stehen muß als der seinerzeitige Wert und Preis des fertigen Arbeitsproduktes.

Setzen wir voraus, die Herstellung eines genußreifen Endproduktes erfordere bei der im Augenblicke gesellschaftlich üblichen Produktionsmethode einen Zeitraum von insgesamt zwei Jahren. Die technische Ergiebigkeit dieser Produktionsmethode sei derart, daß mit Aufwand von je einer Woche Arbeit ein Produkt im Werte von 10 fl. erzeugt werden kann. Mit kürzeren Produktionsmethoden sei dasselbe Produkt wohl auch, aber mit ungleich schlechterem Erfolge herzustellen. Bei Einschlagung eines nur dreimonatlichen Produktionsprozesses sinke das technische Erträgnis auf die Hälfte, bei ganz kapitalloser, momentan lohnender Produktion auf ein Vierteil herab, also auf 5, beziehungsweise 2½ fl. Um den Preis der Ware „Arbeit“, die dieses zu leisten im Stande ist, wird auf dem Arbeitsmarkte zwischen den Arbeitern und Arbeitgebern gehandelt. Der Preis stellt sich in bekannter Weise als Resultante der subjektiven Wertschätzungen beider Parteien fest. Wie steht es nun um diese?

Sowie die Verhältnisse in der modernen Volkswirtschaft beschaffen sind, besitzen die Lohnarbeiter fast nie ausreichende Mittel, um ihre Arbeit selbst in mehrjähriger Produktion ausnützen zu können[1]). Sie stehen also vor der Alternative, entweder ihre Arbeit zu verkaufen, oder sie auf eigene Rechnung in so kurz dauernden und unergiebigen Produktionsprozessen auszunützen, wie es ihnen eben ihre verfügbaren spärlichen Mittel gestatten. Natürlich werden sie diejenige Wahl treffen, die für sie die vorteilhaftere ist. Jene Arbeiter also, die wohlhabend genug sind, um wenigstens einen dreimonatlichen Produktionsprozeß mit einem Erträgnis von 5 fl. per Woche auf eigene Rechnung durchführen zu können, werden bei jedem über 5 fl. stehenden Arbeitspreise lieber ihre Arbeit verkaufen[2]), bei jedem unter 5 fl. stehenden Arbeitspreise sie lieber auf eigene Rechnung ausnützen; ganz mittellose Arbeiter dagegen, die auf eigene Rechnung nur eine ganz kapitallose Augenblicksproduktion

[1]) Sei es, daß sie den zweijährigen Produktionsprozeß von Anfang bis zu Ende durch ihre eigene Arbeit vollbringen, sei es, daß sie ihre eigene Arbeit erst in einem späteren Stadium, z. B. im 4. Halbjahr des gesamten Produktionsprozesses einsetzen, und die Früchte der vorbereitenden Arbeit, die Andere vor ihnen geleistet haben, Rohstoffe, Werkzeuge u. dgl., von diesen ankaufen.

[2]) Das Behagen an der selbständigen Stellung mag wohl häufig auch dann noch der Arbeit auf eigene Rechnung den Vorzug verschaffen, wenn der Arbeiter im Soldverhältnis ein etwas größeres Einkommen erlangen könnte. Einflüsse solcher Art können indes nur die Ziffern, nicht das Prinzip ändern.

mit einem Erträgnisse von 2½ fl. per Woche durchführen könnten, werden bis zum Preisniveau von 2½ fl. herab dem Verkauf ihrer Arbeit den Vorzug geben. Da die ganz mittellosen Arbeiter heutzutage leider wohl die Majorität bilden, so können wir in unserem Beispiele annehmen, daß das „Angebot" an Arbeit repräsentiert sein wird durch eine sehr lange Reihe von Arbeitern, die die Arbeitswoche schlimmsten Falles für 2½, und eine kürzere Reihe, die sie schlimmsten Falles für 5 gegenwärtige Gulden loszuschlagen bereit sind[1]).

Wie steht es dem gegenüber mit der Nachfrage?

Sie wird repräsentiert durch die Unternehmer-Kapitalisten. Ihre Wertschätzung der zu kaufenden Arbeit ist insofern klarer, als für sie das vielseitig verwendbare Gut Arbeit mit einer bestimmten Verwendung in Betracht kommt, mit derjenigen produktiven Verwendung nämlich, wie sie gerade in ihrem Unternehmungsbetrieb geübt wird. Für sie ist demnach die Arbeitswoche, die sie für die kapitalistische Produktion zu kaufen suchen, gerade soviel wert, als das Produkt, das sie in eben dieser kapitalistischen Produktion erzeugen wird, also nach unserer Annahme so viel wie 10 fl. in zwei Jahren verfügbar. Aber es bleibt doch noch eine Frage übrig: wie viel sind für die Unternehmer 10 fl. in zwei Jahren verfügbar wert im Verhältnis zu den gegenwärtigen Gulden, um die sie die Arbeitswoche kaufen müssen?

Machen wir uns dies ein für allemal vollkommen klar. Würden die Kapitalisten ihren ganzen Vermögensstamm als gegenwärtige Güter verwerten, das ist, in gegenwärtigem Genusse verzehren, so würde augenscheinlich der Bedarf der Gegenwart überfließend versorgt, während der Bedarf der Zukunft ganz unbedeckt bliebe. Sie müssen es daher positiv vorteilhaft finden, einen Teil ihres Vermögensstammes in irgend einer Form in künftige Güter umzuwandeln. Mit anderen Worten: so weit es auf nichts anderes ankommt als auf die Verhältnisse von Bedarf und Deckung in Gegenwart und Zukunft, sind für Besitzer eines den Bedarf der Gegenwart übersteigenden Vermögensstammes gegenwärtige Güter als solche sogar weniger wert als künftige[2]). Nun gibt es freilich ein sehr einfaches

---

[1]) An dem im Texte angenommenen Stande der Verhältnisse kann natürlich die den Arbeitern offenstehende Möglichkeit, ihre Arbeit eventuell in anderen Beschäftigungszweigen zu verwerten, wenig oder gar nichts ändern. Denn sind diese anderen Zweige solche, die gleichfalls eine längere Produktionsperiode erfordern, so steht ja bei den Arbeitern dieser Zweige die Sache geradeso; und die wenigen Zweige, in denen man sich kapitallos oder fast kapitallos mit Erfolg beschäftigen kann, wie namentlich in der Verrichtung gewisser persönlicher Dienste, Gesindedienste u. dgl., können naturgemäß auch nur einer beschränkten Zahl von Arbeitern eine lohnende Zuflucht geben, während ein stärkerer Zudrang sofort eine Überfüllung und eine entsprechende Erniedrigung des Verdienstes zur Folge haben müßte.

[2]) Wenn manche Schriftsteller auf eben diesen Umstand im Tone eines Einwandes gegen meine Theorie hinweisen, so rennen sie angesichts obiger und recht zahlreicher

Mittel, die „gegenwärtigen“ in künftige Güter umzuwandeln: man braucht sie nur entweder *in natura*, oder in der indifferenten Gestalt des Geldes der Zukunft aufzubewahren. Diese Möglichkeit nimmt natürlich den Nachteil von ihnen, der an sich aus der überreichen Versorgung der Gegenwart für ihren Wert hervorginge, vermag ihnen aber andererseits doch auch keinen, oder nur einen höchst geringfügigen positiven Vorzug im Werte zu verschaffen [1]).

verwandter Stellen meines Textes (z. B. oben S. 329ff., 337f., 356ff. und noch oftmals im Folgenden) eine offene Türe ein. Wenn sie aber aus diesem Umstand „allein“ schon kurzweg auf „das Unhaltbare“ meiner ganzen Zinserklärung schließen (wie dies z. B. besonders drastisch Brentano, Theorie der Bedürfnisse, in den Sitzungsberichten der bayr. Akademie der Wissenschaften 1908, S. 10 tut), so scheinen sie die oben im Texte folgende Fortsetzung meiner Gesamterklärung gänzlich zu übersehen oder zu ignorieren, welche eingehend darzutun unternimmt, daß und warum trotz jenes von mir wohl in Rechnung gezogenen, bei den Kapitalisten bestehenden Schätzungsverhältnisses die Preisresultante auf dem Markte sich dennoch zugunsten der gegenwärtigen Güter stellen kann und muß. — Bei dieser Gelegenheit sei übrigens auch noch eine andere, bei der Besprechung jenes Schätzungsverhältnisses oft unterlaufende Ungenauigkeit berichtigt. Es wird nämlich aus der Tatsache, daß Kapitalisten gegenwärtige Güter überhaupt auf die Zukunft übertragen oder „kapitalisieren“, oft und gern gefolgert, daß sie künftige Güter höher schätzen als gegenwärtige (so z. B. wiederum von Brentano in der oben zitierten Stelle folgenden Wortlautes: „Die Tatsache, daß kapitalisiert wird, zeigt allein schon, daß in dem Falle, in dem dies geschieht, 100 M. in der Zukunft für den Ausleiher mehr wert sind, als 100 M. in der Gegenwart, und damit das Unhaltbare der Böhm-Bawerkschen Kapitalzinslehre“). Das ist vorschnell geurteilt. Tatsächlich liegt darin nur ein Beweis dafür, daß die Kapitalisten eine künftige Verwendung über eine gegenwärtige stellen, nicht aber, daß sie künftige Güter über gegenwärtige stellen. Falls nämlich, was durch die glatte Übertragbarkeit der gegenwärtigen Güter auf die Zukunft gesichert ist, jene höher gewertete künftige Verwendung durch gegenwärtige Güter ebenso gut herbeigeführt werden kann, als durch künftige, entfällt jeder vernünftige Grund für eine Höherschätzung der letzteren und es ergibt sich bestenfalls, wie ich in der Fortsetzung meines Textes genauer ausführe, annähernde Äquivalenz beider. Noch stärker ist natürlich der Verstoß jener Autoren, die (wie Landry, L'intérêt du capital S. 223) sogar das Stattfinden zinsbringender Kapitalsanlagen als einen Beweis dafür deuten wollen, daß die betreffenden Kapitalisten die künftigen Güter über die gegenwärtigen stellen („Les entrepreneurs en tant qu'entrepreneurs, montrent qu'ils préfèrent les biens futurs aux biens présents“). Daß man, was in dieser Situation allein erprobt wird, eine um den Zins vermehrte Zahl, also z. B. 105 künftige Francs 100 gegenwärtigen Francs vorzieht, ist natürlich ebenso wenig ein Beweis für einen den künftigen Gütern als solchen gegebenen Vorzug, als man daraus, daß ich zwei Zentner Hafer einem Zentner Weizen vorziehe, einen dem Hafer vor dem Weizen gegebenen Vorzug ableiten könnte. Man sieht, wie wichtig und nötig für ein korrektes Denken in diesen Fragen die meinem Satze von dem Wertvorzuge gegenwärtiger über künftige Güter beigesetzte Klausel „gleicher Art und Zahl“ (siehe oben S. 327, Note 4) war, und man sieht vielleicht auch, wie viele polemische Mühe allen Teilen hätte erspart bleiben können, wenn in diesen, ein sorgfältiges Denken so dringend erheischenden Fragen etwas mehr Sorgfalt auch schon an die Siebung der beabsichtigten kritischen Einwürfe gewendet worden wäre!

[1]) Siehe oben S. 329ff.

Auch die parteiische Unterschätzung der künftigen Bedürfnisse kann einen solchen Vorzug nicht begründen. Denn sie wird selten so stark sein, daß sie das entgegenwirkende Moment der überreichen Versorgung der Gegenwart überbieten und die Kapitalisten davon abhalten könnte, für einen Teil ihres Vermögensstammes der Verwendung für den Dienst der Zukunft den Vorzug zu geben. Solche Personen übrigens, bei denen dies ausnahmsweise der Fall wäre, sind nicht, oder bleiben wenigstens nicht lange Kapitalisten. Denn ihrer durch augenblickliche Genußsucht und Unbedacht auf die Zukunft gelenkten Wertschätzung folgend werden sie ihren Vermögensstamm rasch in verschwenderischem Genußleben durchbringen.

Von den drei Momenten, die, wie wir wissen, überhaupt einen Wertvorzug der gegenwärtigen vor den künftigen Gütern begründen können, treten also für die Masse der Kapitalisten die beiden ersten nicht in Wirksamkeit. Dagegen kann hier das uns wohlbekannte dritte Moment wirksam werden: die technische Überlegenheit der gegenwärtigen Güter, oder das, was man sonst die „Produktivität des Kapitales“ nennt. Die Art, in der dieses Moment zur Geltung kommt, ist wesentlich verschieden in einfachen Verhältnissen und in der vollen Entfaltung unseres modernen Wirtschaftslebens.

In einfachen Verhältnissen, in welchen der Unternehmer selbst Arbeiter und sein Kapital nicht sehr bedeutend ist, verschafft es den gegenwärtigen Gütern unmittelbar einen höheren Gebrauchswert. Ein Unternehmer hat z. B. eben Vermögen genug, um damit die Subsistenz einer arbeitenden Person durch vier Jahre bestreiten, beziehungsweise vorschießen zu können. Er hat nun die Wahl, entweder selbst in stärker kapitalistischer vierjähriger Produktion allein zu arbeiten, oder einen Hilfsarbeiter anzunehmen und mit ihm in zweijähriger Produktion zu arbeiten. In zweijähriger Produktion trägt die Arbeitswoche, wie angenommen, 10 fl.; in vierjähriger würde sie, da längere Produktionsmethoden technisch ergiebiger sind, noch mehr, z. B. 12 fl. tragen. Nun steht die Bilanz folgendermaßen: zahlt unser Kapitalist dem Hilfsarbeiter volle 10 gegenwärtige Gulden für die Arbeitswoche, so hat er ihm für zweijährige Arbeit 1040 fl. zu zahlen, löst aus dem Produkte derselben nur eben dieselbe Summe von 1040 fl., und kann endlich die eigene Arbeit ebenfalls nur in zweijähriger Umschlagsperiode mit 10 fl. per Woche, also zusammen mit 1040 fl. verwerten, so daß sein gesamtes reines Einkommen für je eine zweijährige Periode sich auf 1040 fl. beläuft. Verwendet er dagegen jene ersterwähnten 1040 fl. statt zur Besoldung eines Hilfsarbeiters zu seiner eigenen Subsistenz in einem 3. und 4. Produktionsjahr, so kann er aus je 104 eigenen Arbeitswochen nach dem höheren Satze von 12 fl. per Woche 1248 fl. an Produktwert erlösen, so daß sein zweijähriges Reineinkommen um 208 fl. sich vergrößert. Unter diesen Um-

ständen ist es augenscheinlich für ihn vorteilhafter, keinen Hilfsarbeiter anzustellen. Soll dies vorteilhaft werden, so muß er die Arbeit des Hilfsarbeiters um einen derartigen Preis kaufen können, daß er aus dem Kaufe der fremden Arbeit mehr profitiert, als was er durch die Verkürzung der Produktionsperiode an der Verwertung der eigenen Arbeit verliert; mit anderen Worten, daß 1040 gegenwärtige Gulden zur Lohnzahlung verwendet, ihm noch mehr als 1248 künftige Gulden in Produkten einbringen. Dies ist der Fall erst bei einem Wochenlohn, der unter 8,33 fl. zurückbleibt [1]).

Wären die Verhältnisse der Produktionsunternehmer allgemein so einfach geartet, so würde für sie allgemein der Wert von 10 fl. in zukünftigen Produkten gleich sein dem Werte von $8\frac{1}{3}$ gegenwärtigen Gulden — etwas mehr oder weniger ändert nur die konkrete Ziffer, nicht die Tendenz. Wenn aber die Kauflustigen die Ware Arbeit auf nicht mehr als $8\frac{1}{3}$, und die Verkauflustigen sie nur auf $2\frac{1}{2}$ oder 5 fl. schätzen, so ist es ausgemacht, daß die Resultante dieser Wertschätzungen jedenfalls den Betrag von $8\frac{1}{3}$ fl. nicht überschreiten kann, und um so mehr hinter der vollen Summe des künftigen Produktes von 10 fl. zurückbleiben muß — was zu beweisen war.

Allein so einfach sind die Verhältnisse heutzutage nicht. Unsere Unternehmer sind überwiegend keine Arbeiter, die selbst Hand an's Werk legen, und ihre Kapitalien sind überdies meist so groß, daß sie das Maß dessen, was ein Mann zur Subsistenz auch während des längsten noch praktischen Produktionsprozesses brauchen könnte, erheblich übersteigen. Aus der Möglichkeit der Eigenverwendung zur Verlängerung des Produktionsprozesses wächst daher den gegenwärtigen Gütern unter unseren Verhältnissen in der Regel kein höherer Gebrauchswert zu. Das Beispiel aus den einfachen Verhältnissen behält für andere Darlegungen eine sehr hoch anzuschlagende Wichtigkeit — davon später —; allein zur Erklärung des Kapitalgewinnes unter unsern Verhältnissen reicht es nicht aus. Dafür bringen gerade unsere komplizierten Verhältnisse eine Erscheinung zur Ausbildung, die in anderer Form auf dasselbe Ziel hin wirkt: das ist der Kredit. Der Kapitalist kann seine gegenwärtigen Güter zur besseren Fruktifizierung seiner eigenen Arbeit nicht gebrauchen, aber andere wollen sie eben zu diesem Zwecke von ihm gegen künftige Güter eintauschen und sind gern bereit, ein Agio in künftigen Gütern zu bezahlen. Und der Kapitalist hat augenscheinlich nicht nötig, den Arbeitern seine gegenwärtigen Gulden *al pari* gegen ihr künftiges Produkt zu vertauschen, wenn er auf dem Darlehensmarkt für die gleiche Summe gegenwärtiger eine größere Summe künftiger Güter erlangen kann.

---

[1]) 8,33:10 = 1040:1248.

Es liegt die Versuchung nahe, diese Tatsache zur Erklärung des Kapitalgewinnes so zu wenden, als ob für die Kapitalisten vom Darlehensmarkt her die gegenwärtigen Güter jedenfalls einen höheren subjektiven Tauschwert hätten als künftige. Mir scheint indes eine andere Auffassung der Sache richtiger. Man darf weder den Darlehenszins als *fait accompli* hinstellen und aus ihm den ursprünglichen Kapitalgewinn, noch umgekehrt den letzteren als *fait accompli* hinstellen und aus ihm den Darlehenszins erklären wollen. Sondern Darlehensmarkt und Arbeitsmarkt sind zwei Märkte, auf denen nebeneinander dieselbe Ware feilgeboten und nachgefragt wird: nämlich gegenwärtige Güter. Auf beiden Märkten begehrt man Subsistenzmittel, um in längeren Produktionsperioden ergiebiger arbeiten zu können; nur begehrt man sie unter verschiedenen Nebenumständen. Der Lohnarbeiter gibt für die gegenwärtigen Güter, die er erhält, das unbestimmte künftige Produkt, das seine Arbeit erzeugen wird, in Bausch und Bogen hin; der Schuldner im Produktivkredit — der Konsumtivkredit ist viel weniger bedeutend, äußert übrigens seine Wirkungen schließlich ebenfalls in derselben Richtung — gibt dafür ein bestimmtes Quantum künftiger Produkte, und kann, wenn das faktische Produkt von diesem Quantum abweicht, Nutzen oder Schaden haben. Lohnarbeiter und Kreditsuchende bilden so zwei Äste derselben Nachfrage, die ihre Wirkung gegenseitig unterstützen und gemeinsam die Preisresultante bilden helfen. Nur für den äußeren Anblick liegen zwei getrennte Märkte vor: der Tat nach greifen sie ineinander über, und der Marktpreis der Gegenwartsgüter ist ihr gemeinsames Ergebnis.

Um der Sache auf den Grund zu kommen, müssen wir uns demnach von der Betrachtung isolierter Teilmärkte zur zusammenfassenden Betrachtung jenes Gesamtmarktes für Subsistenzvorschüsse erheben, der, aufgebaut über zahlreichen kommunizierenden Teilmärkten, in jeder Volkswirtschaft besteht.

D. Der allgemeine Subsistenzmittelmarkt.

Und hier geht alles Verständnis von einer eben so einfachen als fundamentalen Erkenntnis aus: das Angebot an Subsistenzvorschüssen in einer Volkswirtschaft wird mit einer geringfügigen Ausnahme repräsentiert durch die Gesamtsumme des — abgesehen vom Grund und Boden — in derselben existierenden Vermögensstockes. Die Funktion dieses Vermögensstockes besteht darin, das Volk während der Zwischenzeit, die zwischen dem Einsatz seiner originären Produktivkräfte und der Gewinnung ihrer genußreifen Früchte

vergeht, also während der durchschnittlichen gesellschaftlichen Produktionsperiode zu erhalten; und die gesellschaftliche Produktionsperiode kann desto länger gegriffen werden, je größer der aufgesammelte Vermögensstock ist.

Alle drei Teilsätze greifen so ineinander, daß ich sie füglich als eine Erkenntnis bezeichnen kann, und ebenso hängt auch ihre Erklärung und Nachweisung an einem und demselben Gedankengange.

Wenn wir auf die Bestimmung und die Schicksale des in einem Lande aufgesammelten Vermögensstockes — der Grund und Boden muß hier außer Betracht bleiben — einen Blick werfen, so zeigt sich folgendes Bild. Einige wenige Vermögensbesitzer zehren ihren Vermögensstamm — aus Not oder aus Verschwendungssucht — selbst auf. Einige andere Vermögensbesitzer, die in kleinerem Maßstabe auf eigene Rechnung produzieren, versehen sich selbst mit dem nötigen Unterhaltsvorschuß für die Dauer ihrer Produktionsperiode. Alles übrige Vermögen aber — und das ist weitaus die größte Masse — wird in irgend einer Form als Angebot auf den großen Markt für Subsistenzvorschüsse gebracht. Entweder nämlich legt es der Besitzer in einer von ihm selbst betriebenen Unternehmung an, oder er leiht es an andere Personen aus. Legt er es in der eigenen Unternehmung an, so wird es unmittelbar oder mittelbar zu Subsistenzvorschüssen an Arbeiter verwendet. Unmittelbar, sage ich, oder mittelbar. Hier bringt nämlich die mit der Berufsteilung zusammenhängende Zerhackung des einheitlichen Produktionswerkes in eine Reihe äußerlich selbständiger Produktionsstadien einen wichtigen Unterschied in der Form mit sich, der freilich das Wesen unberührt läßt. Wären die verschiedenen Stadien einer und derselben Produktion in der Hand eines und desselben Unternehmers vereinigt, dann würde dieser kein Vorprodukt *kaufen*, sondern alle Vor- und Zwischenprodukte, die er benötigt, vom Ursprung an durch Arbeiter herstellen lassen, die in seinem Solde stehen. Hier würde also offenbar sein ganzes „Geschäftskapital“ *unmittelbar* zu Subsistenzvorschüssen an Arbeiter verwendet. Unter der Herrschaft der Berufsteilung läßt er dagegen die benötigten Vorprodukte durch Vermittlung anderer Unternehmer herstellen und kauft sie ihnen dann ab, das heißt, er nimmt die bisher von ihnen getragene Vorschußlast durch Bezahlung des Kaufpreises auf sich, und setzt sie dadurch in den Stand, die Vorschußlast wieder für den nächsten Produktionsabschnitt zu bestreiten. Die angekauften Vor- und Zwischenprodukte läßt er dann durch Hilfsarbeiter weiter bearbeiten, die unmittelbar in seinem Solde stehen. Auf diese Weise gibt er also *einer* Arbeiterschichte durch seine Lohnzahlungen unmittelbar, einer Reihe anderer in den vorangehenden Produktionsstadien beschäftigter Arbeiterschichten durch seine „Kapitalauslagen“ mittelbar den Vorschuß ihrer Subsistenz[1]).

[1]) Man wird vielleicht einwenden, daß die Kaufsummen, die die Unternehmer

Leiht aber endlich der Vermögensbesitzer seinen Vermögensstamm an andere aus, so kann dies entweder im Konsumtiv- oder im Produktivkredit geschehen. Geschieht es im Konsumtivkredit, so wird das Geliehene unmittelbarer Subsistenzvorschuß für den Schuldner; geschieht es im Produktivkredit, so wird das Geliehene durch den Schuldner-Unternehmer in der soeben geschilderten Weise als Subsistenzvorschuß an Arbeiter weiter geleitet. Es wird also in der Tat der ganze aufgesammelte Vermögensstock der Gesellschaft — mit der höchst geringfügigen Ausnahme jener Vermögensstämme, die die Eigentümer selbst verzehren[1]) — als Angebot von Subsistenzvorschüssen auf den Markt gebracht.

Wie kann aber, wird man einwenden, der ganze Vermögensstock als Subsistenzmittelvorschuß angeboten werden, da er ja doch nur zum Teil, ja sogar zu einem ziemlich geringen Teil aus wirklichen Subsistenzmitteln, wie aus Nahrungsstoffen, Kleidern, Wohngeräten u. dgl. besteht, während die Mehrheit der Vermögensteile sich in Gütern darstellt, die zum Genuß nicht geeignet sind, und daher dazu auch nicht angeboten

---

der Vorstadien erhalten, doch nicht bloß einen Ersatz der von ihnen an Arbeiter gezahlten Subsistenzvorschüsse, sondern häufig auch einen Ersatz für verbrauchte Bodennutzungen und jedenfalls einigen Kapitalgewinn enthalten. Die Tatsache ist richtig, ändert aber nichts an den Konklusionen, die ich aus meinen obigen Ausführungen zu ziehen gedenke. Die Notwendigkeit, Bodennutzungen vorschußweise zu honorieren, deren Ertrag erst nach langen Produktionsumwegen genußreif werden wird, wirkt auf das Preisverhältnis zwischen genußreifen Gegenwartsgütern und originären Produktivkräften geradeso ein, wie die Notwendigkeit, die Arbeitsleistungen vorschußweise zu honorieren. Der Markt für Bodennutzungen ist eben neben dem Kreditmarkt und dem Arbeitsmarkt nur ein dritter Teilmarkt, auf dem in gleicher Weise Gegenwartsgüter gegen Zukunftsware verkauft werden (siehe oben S. 385f.); und seine Nachfrage nach Gegenwartsgütern unterstützt sich daher auch in ihrer Wirkung auf den Preis gegenseitig mit der Nachfrage der anderen Teilmärkte, wie dies weiter unten noch deutlicher werden wird. — Von den Kapitalgewinnen der Unternehmer muß ich endlich hier abstrahieren, um keine petitio principii zu begehen. Ihre Existenz ist erst das Ergebnis einer gewissen Marktlage auf dem Subsistenzmarkt und darf daher noch nicht vorausgesetzt werden. Nicht weil die Kapitalgewinne der Unternehmer einen Teil der verfügbaren Subsistenzmittel absorbieren, wird das Angebot an Subsistenzmitteln so schwach, daß sie gegenüber den Produktivgütern ein Agio erzielen; sondern weil schon ohne Rücksicht auf Kapitalgewinne das Angebot an Subsistenzmitteln unzureichend ist, erhalten die Subsistenzmittel ein Agio, und die Unternehmer, die sie vorschießen, einen Kapitalgewinn. Es ist übrigens leicht zu sehen, daß ich mir durch die Eliminierung der Kapitalgewinne aus den Voraussetzungen, von denen ich im Texte ausgehe, die Erreichung des Schlußergebnisses, die Begründung eines Agio auf Subsistenzmittel, nicht erleichtere, sondern erschwere. Wenn nämlich, wie ich voraussetze, der ganze Subsistenzmittelvorrat zur Erteilung von Vorschüssen an Arbeiter disponibel ist, so kann dieses umfassendere Angebot durch die Nachfrage jedenfalls schwerer überflügelt werden, als wenn ein Teil des Angebotes von vornherein für Kapitalgewinne mit Beschlag belegt erscheint.

[1]) Die viel bedeutendere Verzehrung an Kapitaleinkommen gehört nicht hieher: sie ist, wie soeben in der letzten Note entwickelt wurde, erst eine Folge des Unzureichens des angebotenen Vermögensstockes gegenüber der Nachfrage.

werden können, wie z. B. Werkzeuge, Maschinen, Rohstoffe, Fabriksanlagen u. dgl.?

Das scheinbar Widersinnige ist dennoch ganz gut möglich; und zwar einfach deshalb, weil die Menschen die Subsistenz nie für die ganze Produktionsperiode auf einmal brauchen. Wenn in einer Volkswirtschaft zehn Millionen Menschen ihre originären Produktivkräfte Arbeit und Bodennutzungen in durchschnittlich zweijährigen Produktionsperioden investieren, so ist es durchaus nicht notwendig, ja nicht einmal wünschenswert, daß in irgend einem Moment die Subsistenzmittel für zehn Millionen Menschen auf volle zwei Jahre in fertiger Form aufgeschichtet sind. Sondern es genügt, wenn die Subsistenzmittel z. B. für einen Monat fertig, und jene für die folgenden Monate inzwischen nur in der Ausreifung zu fertigen Genußgütern begriffen sind. Es genügt mit anderen Worten, wenn nur überhaupt durch vorausgegangene Arbeit schon so viele Genußmittel vorbereitet und in der Werdeform von Zwischenprodukten vorhanden sind, daß sie, sukzessive ausgereift, die Subsistenz für zwei Jahre bedecken und dadurch den Arbeitern ermöglichen, ihre laufende Arbeit in solche Produktionsweisen zu investieren, die ihre genußreifen Früchte erst nach zwei Jahren bringen werden.

Hiemit sind wir beim zweiten unserer obigen drei Teilsätze angelangt. Der ganze Vermögensstock der Volkswirtschaft dient als Subsistenzfonds oder Vorschußfonds, aus dem die Gesellschaft ihre Subsistenz während der gesellschaftlich üblichen Produktionsperiode bezieht. Alle Güter, die heute im Vermögensstamm der Gesellschaft stehen, werden, sofern sie nicht schon fertige Genußmittel sind, unter einem gewissen Zusatz an Vollendungsarbeit in mehr oder weniger naher Zukunft zu fertigen Genußmitteln ausreifen, und bedecken daher den Genußmittelbedarf des Volkes für einen mehr oder weniger langen künftigen Zeitraum. Natürlich darf man sich das nicht so vorstellen, als ob irgend eine messerscharfe Teilungslinie die Periode, die durch das schon vorhandene Vermögen noch bedeckt ist, von jener späteren Periode trennte, die nicht mehr bedeckt ist und für die daher durch die laufenden Produktivkräfte vorgesorgt werden muß. Sondern die Vermögensdeckung ragt gleichsam staffelweise in die Zukunft hinein.

Und zwar staffelweise in doppelter Beziehung: in Bezug auf die Zahl der Gütergattungen, für die gesorgt ist, und in Bezug auf den Reifegrad, bis zu welchem das vorsorgende Produktionswerk schon in der Gegenwart gefördert ist. In ersterer Beziehung ist zu bemerken, daß man aus technischen Gründen bei manchen Güterarten, z. B. bei vielen Nahrungsmitteln, sich auf eine Vorsorge für die nächste Zukunft, vielleicht für ein paar Monate beschränkt, während man gleichzeitig in anderen Gütergattungen für ein paar Jahre, wieder in anderen, die aus technischen Gründen für lange Dauer hergestellt oder von lange her

vorbereitet werden müssen (z. B. Wohngebäude, Bergwerksprodukte, Maschinenerzeugnisse u. dgl.) zu irgend einem Bruchteil vielleicht für 20 oder 50 oder selbst 100 Jahre im voraus die Deckungsmittel vorbereitet. Sodann liegt es in der Natur der Sache, daß jene Güter, die man in der nächsten Zukunft braucht, schon jetzt ganz fertig oder beinahe fertig gestellt sein müssen, während es für Güter, die erst in einer späteren Periode benötigt werden, schon genügt, wenn sie im Augenblick vielleicht erst die Hälfte des Produktionsprozesses durchschritten haben, und für noch später benötigte Güter, wenn man einstweilen ihre Produktion gerade nur begonnen hat. Erfordert z. B. eine Ware zu ihrer Herstellung fünf Jahre, so werden im Jahre 1909 die für den Gebrauch des Jahres 1910 bestimmten Güter dieser Art vielleicht schon zu vier Fünfteln fertig sein, die für das Jahr 1911 bestimmten nur zu drei, die für das Jahr 1912 bestimmten nur zu zwei Fünfteln, während es für die dem Dienst des Jahres 1913 zugedachten Güter vielleicht genügt, wenn sie im Augenblick nur das erste Fünftel ihres gesamten Produktionsprozesses durchschritten haben.

So kommt es, daß durch den augenblicklich vorhandenen Vermögensstock für die entlegeneren Perioden in doppelt abnehmendem Grade vorgesorgt ist: in immer weniger Gütergattungen, und in immer geringerem Grade der Produktionsförderung. Der Wirklichkeit adäquat wird man sich daher die Deckungsverhältnisse etwa so vorzustellen haben, daß der zu Anfang des Jahres 1909 vorhandene Vermögensstock — die folgenden Ziffern sind natürlich nur beispielsweise gewählt — $^{9}/_{10}$ der im Laufe des Jahres 1909 benötigten Güter, und zwar durchschnittlich schon zu $^{9}/_{10}$ fertiggestellt enthält, so daß im Ganzen die für die Bedürfnisse des Jahres 1909 zu leistende Arbeit schon zu $^{81}/_{100}$ „vorgetan“ und im Vermögen verkörpert vorhanden ist; für das Jahr 1910 mag in $^{8}/_{10}$ der Gütergattungen mit durchschnittlich $^{7}/_{10}$ der Produktionsarbeit, also insgesamt mit $^{56}/_{100}$, für das Jahr 1911 in $^{6}/_{10}$ der Gütergattungen mit $^{4}/_{10}$ der Produktionsarbeit, also insgesamt mit $^{24}/_{100}$, und so weiter für 1912, 1913, 1914 . . . mit $^{12}/_{100}$, $^{6}/_{100}$, $^{4}/_{100}$ . . . der gesamten für den Dienst dieser Jahre zu leistenden Produktionsarbeit vorgesorgt sein. Summiert man diese Größen, so gelangt man zu eben demjenigen Ergebnisse, das ich durch dieses Beispiel versinnlichen wollte; daß nämlich durch den vorhandenen Vermögensstock insgesamt der Volksbedarf von ungefähr zwei Jahren (0,81 + 0,56 + 0,24 + 0,12 + 0,06 + 0,04 + . . .) im Voraus bedeckt ist, wobei nur die im Ganzen für zwei Jahre ausreichende Deckung staffelweise in eine größere Anzahl von Kalenderjahren hineinragt.

Die Art und Masse der vorhandenen Vermögensdeckung übt nun einen ebenso einleuchtenden als zwingenden Einfluß auf die Verwendung der im laufenden Jahre zuwachsenden originären Produktivkräfte, Arbeit

und Bodenleistungen, von denen ich übrigens der Einfachheit wegen die erstere allein ausdrücklich berücksichtigen will. Ist durch das Vermögen der Genußbedarf des laufenden Jahres zu $^{8}/_{10}$ gedeckt, so ist es klar, daß man aus der laufenden Arbeitsdotation zunächst die fehlenden $^{2}/_{10}$ decken wird. Ebenso gewiß ist aber, daß man den Rest der laufenden Arbeit nicht mehr auf den Dienst des Jahres 1909 richten wird. Aus zwei Gründen. Erstens müßte man, um schon im Jahre 1909 die Früchte zu bekommen, dazu eine unlohnende wenig kapitalistische Produktionsmethode einschlagen; und zweitens würden die wenigen Produkte, die man so erhielte, überdies den schon ausreichend versorgten Markt überfüllen und schlechten Absatz und schlechte Preise finden. Man wird also die noch disponiblen $^{8}/_{10}$ der laufenden Arbeitsdotation auf den Dienst späterer Jahre richten. Und hier ist wieder folgendes klar: ein je geringerer Teil des Bedarfes der zunächst anstoßenden Jahresperioden durch den Vermögensstock versorgt ist, ein desto größerer Teil der laufenden Arbeit wird, um keine Versorgungslücke entstehen zu lassen, in den Dienst eben dieser nächsten, und ein desto kleinerer Teil in den Dienst der entfernteren Perioden gestellt werden müssen; während umgekehrt dann, wenn durch den Vermögensstock für die nächsten Jahre schon relativ reichlich vorgesorgt ist, nur ein kleiner Bruchteil der laufenden Arbeit der nächsten, und ein desto größerer den entfernteren Perioden vorbehalten werden kann[1]). Die laufende Arbeit schmiegt sich naturgemäß der vorhandenen Deckung an. Sie setzt dort ein, wo diese aufhört. Würde sie früher einsetzen und also noch mit der ohnedies vorhandenen Vermögensdeckung zusammentreffen, so hätte sie den oben erwähnten doppelten Nachteil überfüllter Märkte und ohne Not ergriffener minder ergiebiger Produktionsmethoden; und würde sie später einsetzen, so würde eine Versorgungslücke entstehen, die sofort hohe Notpreise veranlassen und dadurch Produktivkräfte zur raschen Aushilfe herbeirufen würde.

So kommt es — und hiemit sind wir beim letzten unserer obigen drei Teilsätze angelangt — daß bei rationeller wirtschaftlicher Spekulation die laufenden Produktivkräfte durchschnittlich auf desto entferntere Produktionsziele gerichtet, oder mit anderen Worten, in desto längere Produktionsperioden investiert werden können und müssen, für einen je längeren Zeitraum der vorhandene Vermögensstock die Deckung ent-

[1]) Es wäre irrig anzunehmen, daß die laufende Arbeit nach Deckung des Bedarfes des laufenden Jahres solange auf den Bedarf der zweitnächsten Jahresperiode gerichtet werden müßte, bis dieser voll gedeckt ist; daß z. B., wenn vom Bedarf des Jahres 1910 $^{5}/_{10}$ durch das Vermögen bedeckt sind, die 1909er Arbeit sofort die restlichen $^{5}/_{10}$ fertig machen müßte oder auch nur dürfte. Sondern im Jahre 1909 wird die Ausreifung der Zwischenprodukte nur um ein Stadium weitergeführt, und erst im Jahre 1910 selbst durch einen Zusatz von 1910er Arbeit völlig beendigt.

hält. Ist das aufgestapelte Vermögen so klein, daß es nur für ein Jahr deckt, so ist es sonnenklar, daß man die laufenden Produktivkräfte unmöglich in durchschnittlich dreijährige Produktionsperioden investieren kann, wobei in der Lücke zwischen der Aufzehrung der vorbereiteten und dem Eintreffen der neuerzeugten Genußgüter das Volk verhungern müßte; eben so klar ist es aber auch, daß es höchst töricht und unökonomisch wäre, die Produktionsperiode kürzer zu gestalten, als die vorhandene Vermögensdeckung es erlaubt. Die Länge der durchschnittlichen gesellschaftlichen Produktionsperiode hält vielmehr genaue Fühlung mit der Größe des Vermögensstocks und ist vollständig durch diese bedingt.

Das Prinzip ist klar. Aber es bleibt noch eine gar nicht unwichtige Ziffernfrage zu beantworten: welches ziffermäßige Verhältnis besteht zwischen der Größe des nationalen Vermögensstocks und der dadurch bedingten Länge der durchschnittlichen Produktionsperiode?

Auf den ersten Blick möchte wohl Jeder antworten: die durchschnittliche Produktionsperiode kann gerade so viele Monate oder Jahre umfassen, als im aufgestapelten Vermögen Monatsbedarfe oder Jahresbedarfe enthalten sind. Ist z. B. der Jahresbedarf einer Nation 5000 Millionen Gulden, und enthält das Volksvermögen Güter im Werte von 10 000 Millionen, so könne eine durchschnittlich zweijährige Produktionsperiode eingeschlagen werden.

Diese Antwort wäre indes unrichtig; oder, genauer gesagt, sie wäre nur unter einer gewissen Voraussetzung richtig, die in unserem praktischen Wirtschaftsleben tatsächlich nicht zutrifft. Sie wäre nämlich nur dann richtig, wenn nicht staffelweise produziert würde. Würde die Produktion so eingerichtet, daß immer alle Arbeiter, die an der Erzeugung eines genußreifen Schlußproduktes überhaupt mitwirken, gleichzeitig in demselben Produktionsstadium beschäftigt werden, also alle gleichzeitig mit den ersten Vorbereitungsarbeiten beginnen, dann alle gleichzeitig, gleichsam in einer Front, in das zweite, dritte, vierte Produktionsstadium übertreten, um endlich gleichzeitig mit einem Schlage das gesamte genußreife Produkt abzuliefern, dann würde allerdings das Volksvermögen den Bedarf für eben so viele Jahre, als die Produktionsperiode zählt, schon fertig enthalten müssen. Würde z. B. die Kleiderproduktion so eingerichtet, daß alle an ihr beteiligten Arbeiter im ersten Jahre Baumwolle erzeugen, im zweiten Jahre Maschinen bauen, im dritten Jahre spinnen, im vierten weben, und im fünften die Kleider fertig stellen, dann müßte man im Voraus den ganzen Bedarf aller Arbeiter für volle fünf Jahre fertig im Vermögen bereit halten. Denn bei dieser Einteilung käme zu dem genußreifen Anfangsstock im Laufe der fünf Jahre selbst gar nichts mehr an genußreifen Gütern hinzu.

Ganz anders, wenn die Produktion staffelweise eingerichtet ist, wie es tatsächlich in der Praxis der Fall ist. Von den an der Kleidererzeugung

beteiligten Arbeitern — um bei dem gewählten Beispiele zu bleiben — sind verschiedene Abteilungen gleichzeitig auf verschiedenen Stufen der Produktion beschäftigt. Ein Fünftel erzeugt in jedem Jahre Baumwolle, ein Fünftel Maschinen, wieder ein Fünftel spinnt, wieder ein Fünftel webt in jedem Jahre, und wieder ein Fünftel ist in jedem Jahre mit der Schlußarbeit der Kleiderverfertigung beschäftigt [1]). Das hat zur Folge, daß während des Ablaufs der fünfjährigen Periode, die vom Beginne der Baumwollproduktion bis zur Fertigstellung des Tuchrocks verstreicht, außer den Arbeitsfrüchten, die zu Anfang der Periode schon im „Vermögen“ existierten, auch noch solche Arbeitsfrüchte in das Stadium der Genußreife treten, die erst aus später aufgewendeter Arbeit hervorgingen. Wird z. B. am 1. Jänner 1909 von einer Arbeitsgruppe die Baumwollproduktion begonnen, so wird allerdings von den Arbeitsfrüchten dieser Gruppe nichts vor dem 1. Jänner 1914 genußreif; dagegen werden außer den schon im Vermögensstand vom 1. Jänner 1909 enthaltenen ganz oder halb fertigen Arbeitsfrüchten noch vorher genußreif: die Früchte eines Arbeitsjahres derjenigen Arbeiter, die im Jahre 1909 im Schlußstadium beschäftigt waren; die Früchte zweier Arbeitsjahre derjenigen Arbeiter, die im Jahre 1909 im vorletzten, im Jahre 1910 im letzten Stadium beschäftigt waren; weiter die Früchte dreier Arbeitsjahre derjenigen Arbeiter, die 1909 ins drittletzte, und 1911 ins letzte Produktionsstadium kommen; und endlich die Früchte von vier Arbeitsjahren derjenigen Arbeiter, die 1909 im zweiten Stadium beschäftigt waren und, ihr Werk fortsetzend, dasselbe 1912 zur vollen Reife bringen. Da nun die soeben aufgezählten Arbeitsfrüchte bereits einen recht ansehnlichen Teil der für das Quinquennium 1909—1913 benötigten Subsistenz bedecken, so ist es augenscheinlich zur gesellschaftlichen Einschlagung einer fünfjährigen Produktionsperiode nicht nötig, daß schon zu Anfang derselben ein dem ganzen fünfjährigen Bedarf gleichkommender Vermögensstock vorhanden ist, oder, wenn ein solcher Stock vorhanden ist, kann mit seiner Hilfe eine längere als fünfjährige Produktionsperiode eingeschlagen werden.

Oder, wenn wir dieselbe Sache von einer anderen Seite her betrachten, die zur Versinnlichung noch besser geeignet ist, so ist es klar, daß bei staffelweiser Beschäftigung der Arbeiter nur für diejenige Gruppe, die auf der untersten Produktionsstufe arbeitet, die Subsistenz für volle fünf Jahre im Voraus beschafft sein muß. Dagegen ist für die Arbeiter der zweiten Stufe, deren Arbeitsfrüchte schon nach weiteren vier Jahren genußreif werden, auch nur ein Subsistenzvorschuß für vier Jahre, für die Arbeiter der dritten Stufe ein Vorschuß für drei Jahre, für die Arbeiter

[1]) Ob dieselben Personen die Arbeiten aller Produktionsstadien nacheinander verrichten, und nur ungleichzeitig anfangen, oder ob — wie es vermöge der Arbeitsteilung der Fall ist — gewisse Personen ständig in einem und demselben Stadium beschäftigt bleiben, ist für den Effekt gleichgiltig.

der vorletzten Stufe nur ein Vorschuß für zwei Jahre, und endlich für die Arbeiter der letzten Stufe, deren eigenes Produkt schon nach einem Jahre genußreif wird, auch nur ein Subsistenzvorschuß für ein Jahr nötig. Zieht man den Durchschnitt, so ist für die gesamte Arbeiterschaft, um in fünfjähriger Produktionsperiode arbeiten zu können, nicht ein angesammelter Subsistenzvorschuß für volle fünf Jahre, sondern nur ein solcher für $\frac{5+4+3+2+1}{5}$ = drei Jahre, also für etwas mehr als die halbe Produktionsperiode nötig.

Und wie hier, so auch sonst. Nimmt man sich die Mühe, eine Reihe von konkreten Beispielen durchzurechnen — ich will dies, um unsere jetzige Auseinandersetzung nicht zu sehr aufzuhalten, abgesondert an einem anderen Orte tun[1]) — so gelangt man sehr leicht zur genauen Feststellung des bezüglichen Gesetzes: der Vermögensstock muß nämlich ausreichen für die halbe Produktionsperiode und überdies noch für die halbe Dauer derjenigen Zeitstufe, welche der gesellschaftlichen Staffelung der Produktion zu Grunde gelegt ist. Wird z. B. die Produktion nur in Jahresstufen betrieben, so daß auch nur in Jahresintervallen genußreife Produkte aus dem Produktionsprozeß ausgestoßen werden, so muß bei fünfjähriger Produktionsperiode — wie oben — der Vermögensstock für die halbe Produktionsperiode, also $2\frac{1}{2}$ Jahre, und außerdem noch für eine halbe Zeitstufe, also für ein halbes Jahr, zusammen für drei Jahre langen. Ist dagegen die Staffelung eine monatweise, wobei alle Monate ein Nachschub von genußreifen Produkten aus der Produktion erfolgt, so braucht der Vermögensstock nur für $2\frac{1}{2}$ Jahre + $\frac{1}{2}$ Monat zu langen. Allgemein gefaßt: enthält die Produktionsperiode x Zeitstufen, so muß der Vermögensvorrat jedesmal für $\frac{x+1}{2}$ Zeitstufen langen.

Augenscheinlich unterscheidet sich dieser Ausdruck von der „halben Produktionsperiode“ desto weniger, je größer das x ist. Und dieses ist wieder desto größer, je länger die Produktionsperiode, und je ausgebildeter die Staffelung ist. Bei zweijähriger Produktionsperiode und einjähriger Staffelung umfaßt die Produktionsperiode nur zwei Zeitstufen: der Wert des obigen Ausdrucks ist daher $\frac{2+1}{2} = 1\frac{1}{2}$ Jahre, also um volle 50% höher als die halbe Produktionsperiode. Umfaßt dagegen die Produktionsperiode 5 Jahre und ist die Staffelung eine monatweise, so ist x = 60, und der obige Ausdruck hat den Wert $^{61}/_{2} = 30^{1}/_{2}$ Monate, der sich von der halben Produktionsperiode, $2^{1}/_{2}$ Jahre, nur mehr sehr wenig unter-

[1]) Im Exkurse XIV.: „Über die Größe des Anfangsfonds, der zur Einschlagung einer Produktionsperiode von bestimmter Dauer nötig ist.“

scheidet. Wäre endlich die Produktionsperiode zehn Jahre und die Staffelung eine wochenweise, so wäre x = 520, und jener Ausdruck hätte den Wert von 260½ Wochen, was mit der halben Produktionsperiode so gut wie ganz zusammenfällt. Da nun in einer ausgebildeten Volkswirtschaft die durchschnittliche Produktionsperiode eine ziemlich lange und die Staffelung eine sehr ausgebildete ist — es vergeht wohl nicht ein einziger Tag, an welchem nicht aus irgend welchen Werkstätten genußreife Produkte hervorgehen würden — so kann man ohne groben Fehler annehmen, daß ein Volk durchschnittlich in einer Produktionsperiode produzieren kann, welche doppelt so lang ist als der Zeitraum, für welchen der aufgestapelte Vermögensstock die Subsistenzdeckung enthält [1]).

Sind wir aber durch diese Erörterungen nicht von unserem Thema, der Erörterung des Subsistenzmittelmarktes, ganz abgekommen? — Durchaus nicht. Wir stehen mitten in der Sache. Wir reden gerade von denjenigen Dingen, die Angebot und Nachfrage auf dem Subsistenzmittelmarkt bilden und beherrschen. Wer braucht und begehrt Subsistenzvorschüsse? Jeder, der auf kapitalistischen Umwegen produzieren will [2]). Wie viel Vorschuß bedarf er? — Im Verhältnis zur Länge seiner Produktionsperiode. Und unter welchen Modalitäten braucht er sie? — Ratenweise. Wer hat dagegen Subsistenzvorschüsse zu gewähren? — Alle Vermögensbesitzer, die ihr Vermögen nicht aufzehren, sondern „anlegen". Wie viel können sie gewähren? — So viel, als der vorhandene Vermögensstock enthält. Und unter welchen Modalitäten können sie dies gewähren? — Ebenfalls nur ratenweise, in dem Verhältnis, als die im Vermögensstock enthaltenen unfertigen Güter sukzessive ausreifen. Dies ist das wahre Wesen dessen, was auf unseren Produktivmittel- und Kreditmärkten vorgeht, und worüber freilich die Formen der Arbeitsteilung

[1]) Manche Produktionen haben allerdings aus technischen Gründen nur eine wenig ausgebildete Staffelung; z. B. die Landwirtschaft, die ihre Ernten nur in Jahreszwischenräumen abgibt. Immerhin dürfte die obige Formel eine annähernd richtige Vorstellung von der Sache geben, mit der wir uns um so mehr begnügen können, als ich keine einzige Folgerung zu ziehen beabsichtige, bei der etwas auf bestimmte Ziffern ankäme. Mir ist es mehr nur um die negative Erkenntnis zu tun, daß der Zeitraum, für den der aufgestapelte Subsistenzfonds die Deckung enthalten muß, nicht so groß zu sein braucht, als die durchschnittliche volkswirtschaftliche Produktionsperiode.

[2]) Ich bemerke nochmals, daß zwar während der Dauer des nationalen Produktionsprozesses auch die müßigen Kapitalisten und Rentiers aus Vermögensvorschüssen erhalten, und zwar gewöhnlich sogar auf ziemlich großem Fuße erhalten werden müssen: aber ihre Subsistenzansprüche sind nicht Ursache, sondern Folge der ein Agio auf Gegenwartsgüter erzeugenden Marktlage. Gäbe es dieses Agio und damit den Kapitalzins nicht, dann würde eben niemand als müßiger Rentier leben können, und er müßte entweder arbeiten, oder seinen Vermögensstamm definitiv aufzehren. Siehe oben S. 392, Note 1).

und des Geldverkehrs einen fast bis zur Unkenntlichkeit verhüllenden Schleier breiten.

Zu welchem Preise werden nun auf dem Subsistenzmittelmarkte die genußreifen Gegenwartsgüter gegen Zukunftsware vertauscht werden? — Das ist die Frage, auf die eigentlich unser ganzes Interesse abzielt. Um sie beantworten zu können, müssen wir sowohl den Umfang, als insbesondere die Intensität von Angebot und Nachfrage noch etwas sorgfältiger feststellen, als dies bisher geschehen ist. Beginnen wir mit dem Angebot[1]).

Den Umfang des Angebotes an Subsistenzmitteln haben wir bereits mit ausreichender Genauigkeit festgestellt. Er wird repräsentiert durch den gesamten in der Volkswirtschaft aufgehäuften Vermögensstamm, abgesehen vom Grund und Boden und nach Abzug derjenigen Vermögensbeträge, welche einerseits die verarmenden, andererseits die selbständig produzierenden Vermögensbesitzer selbst definitiv oder vorschußweise verzehren.

Was die Intensität des Angebotes betrifft, so ist nach dem oben (S. 387ff.) Gesagten für die modernen Wirtschaftsverhältnisse anzunehmen, daß für die Kapitalisten der subjektive Gebrauchswert der gegenwärtigen Güter nicht größer ist als der der künftigen Güter. Sie würden daher äußersten Falles bereit sein, für zehn in zwei Jahren verfügbare Gulden, oder, was dasselbe ist, für eine Arbeitswoche, die ihnen zehn Gulden in zwei Jahren einbringt, nahezu volle zehn gegenwärtige Gulden zu geben[2]).

Ihrem Angebote an gegenwärtigen Gütern stehen in der Nachfrage gegenüber:

1. Eine außerordentlich lange Reihe von Lohnarbeitern, die wegen der Unmöglichkeit, ihre Arbeit auf eigene Rechnung lohnend zu verwenden, sämtlich geneigt und bereit sind, ihr künftiges Arbeitsprodukt gegen eine erheblich geringere Menge gegenwärtiger Güter zu verkaufen; und zwar wollen wir, auf die zu Beginn dieser Untersuchung[3]) beispielsweise eingeführten Ziffernsätze zurückgreifend, annehmen, daß für das künftige Produkt von 10 fl., das aus einer Arbeitswoche nach zwei Jahren her-

---

[1]) Ich brauche wohl kaum ausdrücklich darauf aufmerksam zu machen, daß sich unsere Benennung der Marktparteien gegen früher verschoben hat. Solange wir die speziellen Verhältnisse des Arbeitsmarktes untersuchten, faßten wir die Arbeit als die angebotene Ware, die Subsistenzmittel dagegen als das Preisgut auf. Jetzt erscheinen uns umgekehrt die „Subsistenzmittel“ als die nach Absatz strebende Ware oder als das „Angebot“.

[2]) Freilich nie ganz voll zehn Gulden, sonst hätten sie ja vom Tausch gar keinen Vorteil und folglich kein Motiv ihn abzuschließen; wohl aber vielleicht 9 fl. 95 oder auch 9 fl. 99 kr. — eine Differenz, die so minimal ist, daß wir sie in unserer Untersuchung völlig vernachlässigen können.

[3]) Siehe oben S. 385ff.

gestellt werden kann, ein Teil der Arbeiter äußersten Falles mit einem Preise von 5 fl., ein anderer Teil sogar mit nur 2½ gegenwärtigen Gulden vorlieb zu nehmen entschlossen ist.

2. Eine Reihe von persönlich arbeitenden selbständigen Produzenten, die durch einen Vorschuß von gegenwärtigen Gütern in den Stand gesetzt werden wollen, ihre Produktionsperiode zu verlängern, und dadurch die Ergiebigkeit ihrer persönlichen Arbeit, z. B. von 10 auf 12 fl. per Woche, zu erhöhen. Da diese Personen offenbar von dem Vorschußgeschäfte so lange Gewinn behalten, als ihnen nur überhaupt mehr als 10 fl. von ihrer Arbeitswoche bleiben, so werden sie jedenfalls geneigt sein, nötigenfalls einen Teil des Mehrproduktes von 2 fl. per Woche als Agio für die gegenwärtigen Güter zu bewilligen, denen sie jenes Mehrprodukt verdanken. — Ich nenne hier geflissentlich nur jene Unternehmer, die für die Unterstützung ihrer eigenen Arbeit Produktivkredit begehren, und nicht auch jene, die ihn zur Anstellung von Hilfsarbeitern begehren. Die Nachfrage der zweiten Kategorie bildet nämlich nur eine durchlaufende Post: sie nehmen einen Teil des Angebots der Vermögensbesitzer aus dem Markte, um ihn aber sofort selbst wieder auf einem anderen Teilmarkte an die Hilfsarbeiter auszubieten.

3. Eine kleine Reihe von Leuten, die wegen dringenden persönlichen Bedarfs Konsumtivkredit suchen, und die dringend benötigten gegenwärtigen Güter gleichfalls gerne mit Agio einzutauschen bereit sind[1]).

Wie man sieht, liegen bei sämtlichen Gruppen, die die Nachfrage zusammensetzen, die Verhältnisse so, daß die Nachfragenden geneigt und fähig sind, die begehrten Gegenwartsgüter nötigenfalls mit einer größeren Summe von Zukunftsgütern, also mit einem Agio zu bezahlen. Bei dieser Sachlage nun, bei der alle Anbietenden gegenwärtige und künftige Güter eben gleich, alle Nachfragenden gegenwärtige Güter höher schätzen als künftige, kommt es für den Ausfall der Preisbildung einfach darauf an, auf welcher Seite das numerische Übergewicht ist. Sind mehr Gegenwartsgüter angeboten, als von der vereinigten Nachfrage begehrt werden, dann kann es keinen Zins geben. Denn die Marktpreisresultante muß, wie wir wissen, immer niedriger liegen als die subjektive Wertschätzung der vom Verkauf auszuschließenden Verkaufsbewerber. Können nun wegen numerisch zu geringer Nachfrage nicht alle angebotenen Gegenwartsgüter an den Mann gebracht werden, und schätzen alle

---

[1]) Ich könnte als vierte Gruppe der Nachfrage noch jene Grundeigentümer nennen, die nicht von ihrem Arbeitsertrag, sondern von ihrer Grundrente leben, und die sich, ähnlich wie die Arbeiter den Preis für eine verkaufte Zukunftsware, hier das Produktivgut „Bodennutzung", in Subsistenzmitteln vorschießen lassen. Ich abstrahiere aber hier geflissentlich von dieser Gruppe der Nachfrage, da von ihren Renten lebende Grundeigentümer nicht notwendig in jeder Volkswirtschaft vorkommen müssen, und die im Texte zu beweisende Entstehung des Kapitalzinses jedenfalls von der gleichzeitigen Existenz einer Grundrente ganz unabhängig ist.

Kapitalisten — also auch jene, die ihre Gegenwartsgüter nicht mehr an den Mann bringen können — 10 gegenwärtige Gulden ungefähr gleich 10 künftigen Gulden, so kann der Marktpreis für 10 gegenwärtige jedenfalls nicht höher sein als 10 künftige Gulden; und ein Agio auf Gegenwartsgüter wird nicht erzielt. Werden dagegen mehr Gegenwartsgüter begehrt als angeboten, so können nicht alle Bewerber um Gegenwartsgüter befriedigt werden. Es muß unter ihnen in bekannter Weise durch den Preiskampf eine Auslese stattfinden, durch welche diejenigen Bewerber zum Tausch gelangen, die für die begehrten Gegenwartsgüter das höchste Agio zu bieten im Stande sind, während einige oder viele andere Mitbewerber ausgeschlossen werden, obschon auch sie ein — freilich geringeres — Agio zu bieten bereit gewesen wären. Da nun der Marktpreis immer höher sein muß als das Preisgebot der ausgeschlossenen Kaufbewerber, und da dieses letztere schon ein Agio enthält, so ist es klar, daß bei dieser Sachlage jedenfalls auch der Marktpreis irgend ein — großes oder kleines — Agio für Gegenwartsgüter enthalten muß.

Es läßt sich nun zeigen, — und damit münden wir endlich bei dem Schlußziele unserer langen Untersuchung aus — daß das Angebot an Gegenwartsgütern durch die Nachfrage numerisch überboten werden muß. Das Angebot ist nämlich auch in der reichsten Nation begrenzt durch den augenblicklichen Stand des Volksvermögens. Die Nachfrage dagegen ist eine praktisch grenzenlose: sie geht mindestens so weit, als durch Verlängerung des Produktionsprozesses sich das Produktionserträgnis noch steigern läßt; und diese Grenze liegt auch bei der reichsten Nation noch weit jenseits des augenblicklichen Besitzstandes.

Wo die Leute noch, wie in Roscher armem Fischervolk, von der Hand in den Mund leben, da leuchtet es handgreiflich ein, daß sie die ersten kärglichen übergesparten Vorräte, die ihnen Boote und Netze anzufertigen gestatten, begierig an sich ziehen und mit einem Agio gegen künftige Güter eintauschen werden. Aber nicht in der Art, sondern nur im Grade verschieden ist die Situation auch bei wohlhabenden und bei reichen Völkern. Langt der Vermögensstock eben hin, um das Volk während einer durchschnittlich einjährigen Produktionsperiode zu erhalten, so wird jeder wünschen, lieber mit noch größerem Erträgnis in zweijähriger Periode zu produzieren; und da der Vermögensstock nicht ausreicht, um Allen den Subsistenzvorschuß für zwei Jahre zu gewähren, so wird innerhalb des überstarken Begehres die geschilderte Auslese durch Überbieten stattfinden müssen, die zum Agio für Gegenwartsgüter führt. Und wieder nicht anders steht es, wenn der Vermögensstock der Gesellschaft für eine durchschnittlich fünf- oder selbst zehnjährige Produktionsperiode reicht. Da man immer noch reichhaltiger versorgt wird, wenn man statt fünf- und zehnjähriger z. B. sechs- und zwölfjährige

Produktionsumwege einschlägt, so wird man allgemein diese noch ausgiebigeren Produktionsumwege einzuschlagen wünschen, man wird sich die hiezu für Alle nicht zureichenden Subsistenzvorschüsse im Wettbewerb streitig machen, und damit abermals notwendig ein Agio für die Gegenwartsgüter hervorrufen.

Zins und Agio müssen sich einstellen. Nehmen wir einen Augenblick an, sie seien nicht da. Gegenwarts- und Zukunftsgüter würden auf dem großen Subsistenzmittelmarkt *al pari* vertauscht, und die Arbeiter bekämen für die Arbeitswoche den ganzen Wert ihres künftigen Produkts sofort in Gegenwartsgütern ausbezahlt. Die durchschnittliche Produktionsperiode betrage z. B. bei riesigem Volksreichtum 10 Jahre, die Arbeitswoche trage vermöge des ergiebigen Umweges 20 fl. ein, und der Arbeiter erhalte diese 20 fl. ganz und voll als Lohn. Was wird geschehen? Der Unternehmer, der mit Hilfsarbeitern in zehnjähriger Produktion arbeitet, macht keinen Gewinn, außer von seiner persönlichen Arbeit. Denn die 20 fl., die die Arbeit seiner Leute ihm am Ende seiner Produktionsperiode einträgt, hat er ja ganz und voll als Lohn ausgelegt. Wie aber, wenn er die Produktionsperiode noch weiter verlängert? Hat in der zehnjährigen Produktionsperiode die Arbeitswoche 20 fl. ergeben, so wird sie in einer zwölfjährigen Periode nach dem bekannten Erfahrungssatze mehr, z. B. 22 fl., und in noch längerer, fünfzehnjähriger Periode abermals mehr, vielleicht 24 fl. ergeben. Kann nun der Unternehmer, wie vorausgesetzt, Gegenwartsgüter *al pari* auf dem Subsistenzmittelmarkte erkaufen, so wäre er nicht klug, wenn er für sich und seine Hilfsarbeiter die Produktionsperiode nicht auf 15 Jahre verlängern würde. Denn tut er dies, so zahlt er den Arbeitern aus den geborgten Subsistenzvorschüssen den auf dem Arbeitsmarkte festgestellten Lohn von 20 fl., erlöst nach 15 Jahren aus dem Produkte 24 fl., zahlt daraus mit 20 fl. den Vorschuß *al pari* zurück, und behält den stattlichen Gewinn von 4 fl. von jeder Arbeitswoche übrig. Und damit ist der „Mehrwert", der Kapitalgewinn schon da.

Sollte er sich nicht einstellen, so müßte auch der Arbeitslohn von 20 auf 24 fl. gestiegen sein. Das ist aber nicht möglich. Denn isoliert in einem einzelnen Zweige — der nicht besondere persönliche Qualitäten voraussetzt — kann der Lohn wegen der bekannten Nivellierungstendenzen auf die Dauer nicht steigen, indem in dem besonders lohnenden Zweige sofort ein stärkerer Zudrang aus den weniger lohnenden Zweigen eintreten würde. Ein allgemeines Steigen des Lohnes auf 24 fl. ist aber auch nicht möglich, weil der vorhandene Vermögensstock eben nur für eine durchschnittlich zehnjährige Periode auslangt, die Verlängerung auf fünfzehn Jahre daher immer nur vereinzelt ergriffen werden kann, während die Masse der Produktionszweige bei der zehnjährigen Produktion, die nur 20 fl. per Arbeitswoche einbringt, ausharren

muß, und daher natürlich auch keinen höheren Lohn als 20 fl. bewilligen kann.

Dagegen wird offenbar etwas anderes eintreten. So gescheit wie der Unternehmer A, der sich mit zinsenfrei geborgtem Gelde einen schönen Mehrwert von 4 fl. per Arbeitswoche herausschlägt, wird auch der Unternehmer B, C, D, E sein. Es wird das Verlangen, die Produktionsperiode zu verlängern, und damit der Begehr nach vermehrten Subsistenzvorschüssen sich verallgemeinern, dieser vergrößerte Begehr aus dem begrenzten Subsistenzfonds nicht mehr bestritten werden können, und schließlich unter den Begehrenden die Auslese im Preiskampfe getroffen werden müssen — womit das Agio in den universellen Marktpreis der Gegenwartsgüter wieder zurückkehrt, aus dem es unsere Hypothese für einen Augenblick verbannt hatte.

Und dieses Ergebnis ist für die regelmäßige und wahrhaft ökonomische Versorgung der Gesellschaft nicht weniger heilsam als es notwendig ist. Denn die Möglichkeit, Subsistenzmittel agiofrei zu erhalten, müßte die Unternehmer zu maßloser Ausdehnung der Produktionsperioden verlocken. Geschieht dies nur einseitig in einigen Produktionszweigen, so bleibt natürlich aus dem beschränkten Subsistenzvorrate für die übrigen Produktionszweige desto weniger übrig; diese müssen ihre Produktionsperiode unnatürlich verkürzen, und hieraus entsteht für die Versorgung der Gesellschaft ein Ausfall, der größer ist als der Ertragszuwachs, der in den begünstigten Zweigen durch die übermäßige Ausdehnung der Produktionsperiode entsteht[1]). Wird aber jene übermäßige Ausdehnung allseitig in Szene gesetzt, so geht der Subsistenzstock der Gesellschaft früher zu Ende, als die Genußfrüchte der allzu weitläufig angelegten Produktion ausreifen, es entsteht eine Versorgungslücke, Mangel und Not, und erst durch die sich einstellenden Notpreise werden die falsch disponierten Produktivkräfte zur notdürftigen Versorgung des Augenblicks wieder zurückgerufen, was nicht ohne schwere Störungen, Kosten und Verluste erfolgen kann.

Das stete Dasein des Agios auf Gegenwartsgüter wirkt nun auf das Bestreben, die Produktionsperiode zu verlängern, wie eine selbsttätige Bremse ein: ohne mit einem Schlage zu hemmen, erschwert sie, und

---

[1]) Der Ausfall ist größer, weil nach feststehender Erfahrung der Mehrertrag bei zunehmender Verlängerung der Produktionsperiode immer kleiner zu werden tendiert. (Siehe oben S. 113ff.) Die Differenz zwischen dem Erträgnis, das sich bei fünfjähriger, und jenem, das sich bei zehnjähriger Produktionsperiode erzielen läßt, ist größer als die Differenz zwischen den Erträgnissen bei zehn- und bei fünfzehnjähriger Periode. Wird nun bei einem Vermögensstock, der eine durchschnittlich zehnjährige Periode zuließe, ein Produktionszweig dadurch, daß ein anderer seine Produktionsperiode einseitig auf 15 Jahre verlängert, gezwungen, seine eigene auf fünf Jahre einzuschränken, so geht die größere Differenz dem Volk verloren, während nur eine kleinere hinzugewonnen wird. Das Gesamtergebnis des Vorganges ist also unökonomisch.

zwar erschwert sie in dem Maße stärker, auf je weitere Zeiträume die Produktionsperiode erstreckt werden will. Dadurch werden die für die Versorgung der Gesellschaft so schädlichen maßlosen Verlängerungen ökonomisch ganz unmöglich gemacht, mäßige Verlängerungen über den Durchschnitt dagegen zwar nicht absolut gehindert, wohl aber auf diejenigen Produktionen beschränkt, bei denen wegen ihrer besonderen wirtschaftlichen oder technischen Verhältnisse die Ergiebigkeit bei Verlängerung der Produktionsperiode so stark zunimmt, daß sie auch die darauf lastende progressive Steuer des Agios tragen können. Solche Produktionen wieder, bei denen längere Produktionsmethoden zwar etwas, aber nur um weniges ergiebiger sind, ziehen sich, um der Agiolast zu entgehen, von selbst auf unterdurchschnittlich lange Produktionsperioden zurück, so daß schließlich unter dem Einflusse des Agios der gesamte Subsistenzfonds sich selbsttätig an die einzelnen Produktionszweige in solchen Quoten verteilt, daß jeder die — bei gegebenem Stande des Subsistenzfonds — der Gesamtversorgung günstigste Produktionsperiode einschlägt[1]).

Hiemit glaube ich einen der wichtigsten Beweisgänge, die in diesem Buche überhaupt durchzuführen waren, glücklich zurückgelegt zu haben. Er legt, in vollständiger Bekräftigung jener Schlüsse, die wir oben aus der Natur des Produktivmittels Arbeit als Zukunftsware gezogen hatten, den Schlüssel zur Erklärung des so viel umstrittenen „Mehrwerts“ der Unternehmer in unsere Hand. Es stellt sich heraus, daß auf dem großen kombinierten Subsistenzmittelmarkt der Gesellschaft für Gegenwartsgüter ein Agio gegeben werden muß als organische Frucht der allezeit wirkenden Sachlage, daß gegenwärtige Güter nützlicher und begehrter sind als künftige, und daß gegenwärtige Güter nie in grenzenloser Fülle vorhanden und angeboten sind: dieses organisch notwendige Agio wird auf dem Darlehensmarkte unmittelbar in der Form des Zinses, auf dem Arbeitsmarkt in der Form eines Arbeitspreises gegeben, der hinter dem Betrag des künftigen

---

[1]) Nur der Umstand, daß das Agio in einer gewissen Höhe schon besteht, kann bisweilen den Anschein hervorrufen, als ob es an lohnenden Verwendungsgelegenheiten mangelte und „Überfluß an Kapital“ bestünde. In Wahrheit besteht immer Überfluß an lohnenden Verwendungsgelegenheiten und Mangel an Kapital; nur daß das hohe Agio, das die Frucht des Kapitalmangels ist, eine Menge von lohnenden Gelegenheiten als nicht lohnend genug ökonomisch ausschließt. Es ist geradeso, wie wenn in einem Hungerjahre für das stark verteuerte Getreide sich wegen des allzu hohen Preises auf irgend einem einzelnen Markte nicht genug Käufer finden: man kann da wahrhaftig nicht sagen, es herrsche Überfluß an Getreide und Mangel an Bedarf, sondern es herrscht im Gegenteil so starker Mangel an Getreide, daß nach der im Preiskampfe erfolgten Auslese nur dem kleinsten Teile des Bedarfs der Zutritt zu dem spärlichen Vorrate ökonomisch eröffnet ist.

Arbeitsproduktes zurückbleibt und demnach zum Hineinwachsen in einen Mehrwert Spielraum bietet.

Ganz analoges wie für den Preis des Produktivmittels Arbeit gilt für das originäre Produktivmittel „Natur", beziehungsweise für die wirtschaftlichen Charakter besitzenden Nutzleistungen der Erde; oder wenn wir den weitaus wichtigsten Hauptfall statt des Ganzen nennen, für die Bodennutzungen. Eine Bodennutzung, die — nach Abrechnung des Anteiles der mitwirkenden komplementären Produktivgüter — in einem Jahre 100 Metzen Getreide, oder, zur Viehzucht verwendet, in fünf Jahren 100 Zentner Rindfleisch einbringen wird, wird niemand *al pari* mit 100 gegenwärtigen Metzen oder 100 gegenwärtigen Zentnern bezahlen wollen, da er ja mit einer solchen gegenwärtigen Summe, wenn er sie zur Verlängerung seiner Produktionsperiode, zum direkten Umtausch gegen künftige Güter auf dem Darlehensmarkte oder zum Ankauf von Arbeit verwendet, in der soeben geschilderten Weise mehr als 100 künftige Metzen oder Zentner sich verschaffen könnte. Bodennutzungen können somit im Austausch gegen gegenwärtige Güter einem Preisabschlag ebenso wenig entgehen, wie das Produktivgut Arbeit.

Und eben dasselbe gilt endlich aus ganz identischen Gründen auch für den Preis der Zwischenprodukte. Auch Rohstoffe, Werkzeuge, kurz Kapitalgüter kauft und verkauft man um einen Preis, der unter dem Betrage des aus ihnen zu ziehenden künftigen Produktes zurückbleibt. Es wäre ungemein leicht, dies ebenso pünktlich zu beweisen, wie wir es oben für die Preisbildung beim Arbeitskauf bewiesen haben. Beide Beweisgänge sind indes einander so ähnlich, daß es wohl völlig überflüssig ist, die Beweisführung für die Zwischenprodukte noch besonders zu wiederholen.

Überhaupt ist die Bedeutung der durchgeführten Beweisgänge nicht darin zu erblicken, daß durch sie die Tatsache, daß Produktivmittel um einen hinter ihrem Zukunftsprodukt zurückbleibenden Preis erkauft werden, als Tatsache erwiesen wurde: denn eben diese Tatsache ist ja längst bekannt, aus der täglichen Lebenserfahrung wie aus der Theorie der verschiedensten Schulen. Wohl aber ist es ein wichtiges Resultat unserer Forschungen, daß jene wohlbekannte Tatsache nachgewiesen wurde als notwendiger Ausfluß eben derselben Ursachen, welche die Wertüberlegenheit der gegenwärtigen über die zukünftigen Güter begründen.

Ich habe oben einmal einen Zug der sozialistischen Zinstheorie gebilligt; daß sie den Mehrwert aus dem niedrigen Kaufpreis der Produktivkräfte erkläre. Ich will jetzt hinzufügen, worin sie Unrecht hat. Einmal darin, daß sie den Zins nur aus dem billigen Einkauf der Arbeit erklärt. Der Zins wird ebenso aus dem billigen Einkauf der Bodennutzungen,

als aus dem der Arbeit gewonnen. Quantitativ fällt allerdings der Gewinn am Arbeitskauf viel stärker ins Gewicht. Den Gewinn am „billigen“ Einkauf der Zwischenprodukte brauche ich nicht zu erwähnen, weil er sich auf den Gewinn am Einkauf der originären Produktivkräfte zurückführen läßt.

Sodann ist, wie ich schon früher einmal ausgeführt habe[1]), der Einkauf nicht so billig als er scheint, weil das Kaufobjekt in minderwertigen Zukunftsgütern, der Preis aber in vollwertigen Gegenwartsgütern bemessen ist.

Und endlich ist der relativ niedrige Preis der Arbeit nicht das nackte Ergebnis der Ausbeutung, in die die Arbeiter durch ihre Not zu willigen gezwungen sind, sondern er würde auch ohne allen Zwang der Arbeiter, bei fast ganz gleicher Verteilung des Besitzes unter alle, in irgend einem, wenn auch wahrscheinlich in einem niedrigeren Grade Platz greifen. Für diese Erkenntnis wird die Betrachtung jener primitiven Verhältnisse wichtig, die ich früher, als nicht unmittelbar auf die moderne Volkswirtschaft passend, abgebrochen habe[2]). Stellen wir uns, jenen Gedanken wieder aufnehmend, eine Gesellschaft vor, in der alle selbständige, besitzende Produzenten sind, die ihre Arbeit mit mittlerer Ergiebigkeit etwa in zweijähriger Produktion fruktifizieren. Nehmen wir an, in dieser nicht armen Gesellschaft besitzen einige Produzenten Mittel, die es ihnen ermöglichen, entweder sich selbst durch sechs Jahre, oder sich und noch einen Arbeiter durch drei Jahre zu unterhalten. Das Produkt eines Arbeitsjahres sei: bei zweijähriger Produktionsperiode 520 (10 per Woche), bei dreijähriger 600, bei sechsjähriger 650 Einheiten, z. B. Gulden[3]). Verwendet der Vermögende seinen Besitz zur Verlängerung seiner Produktionsperiode, ohne einen Hilfsarbeiter anzustellen, so erlöst er in sechsjähriger Arbeit $6 \times 650 = 3900$ fl. Stellt er einen Hilfsarbeiter an, mit dem zusammen er in dreijähriger Produktion arbeitet, so erlöst er aus seiner eigenen Arbeit in sechs Jahren $6 \times 600 = 3600$ fl., und ebenso viel beträgt das Produkt der Arbeit seines Angestellten. Wie viel kann und wird er nun diesem an Lohn zahlen?

Offenbar ist es ganz unmöglich, daß er ihm die vollen 3600, also jährlich 600 fl. an Lohn gibt; denn dann hätte er selbst positiven Schaden: allein hätte er ja in sechs Jahren 3900, bei Anstellung des Arbeiters nur 3600 fl. erzielt. Um nun nicht Schaden zu leiden, muß er daher aus dem Produkt des Hilfsarbeiters mindestens 300 fl. zurückbehalten, und kann

---

[1]) Siehe oben S. 376.

[2]) Siehe oben S. 389ff.

[3]) Ich nehme die Ertragsziffer bei sechsjähriger Periode zwar etwas, aber nicht sehr viel höher an als bei dreijähriger, entsprechend der wiederholt berührten Erfahrungstatsache, daß die zunehmende Verlängerung der Produktionsperiode zu immer abnehmenden Mehrerträgnissen führt.

höchstens 3300, also 550 fl. im Jahre, als Lohn auszahlen. Tut er das, so ist augenscheinlich der ganze Vorteil des Geschäftes noch immer auf Seite des Arbeiters. Der Unternehmer gewinnt nichts, wohl aber gewinnt der Arbeiter, der statt der 520 fl., die er als selbständiger Unternehmer in zweijähriger Produktionsperiode jährlich hätte verdienen können, jetzt 550 fl. verdient. Von einer Ausbeutung des Arbeiters kann unter diesen Umständen nicht die Rede sein; von einem Zwange zur Einwilligung ebenso wenig: und doch bleibt der Lohn, wiewohl er zu Gunsten des Arbeiters an die äußerste Grenze des ökonomisch Möglichen gerückt ist, hinter dem vollen Betrage seines künftigen Produktes zurück — ein klarer Beweis, daß dem „billigen" Einkauf der Arbeit doch noch etwas anderes zu Grunde liegen muß als Zwang und Ausbeutung[1])!

---

[1]) Im Laufe einer auch sonst nach Inhalt und Form nicht eben vorbildlichen Polemik hat KOTANY (Conrads Jahrbücher für Nat.-Ök. III. Folge, Bd. 42, S. 92ff.) gegen die obige Darstellung den Vorwurf erhoben, daß die Ziffernansätze meines Beispiels auf das beabsichtigte Ergebnis zupräpariert seien und andere Beispielsziffern zum entgegengesetzten Ergebnis geführt hätten; speziell die Ziffern der von mir an einer späteren Stelle meines Buches (im unten folgenden Abschnitt III; S. 400 der 2. Aufl.) angewendeten Ergiebigkeitsskala würden z. B. auf einen Lohn von 410 fl. leiten, welcher gegenüber der Möglichkeit, in zweijähriger Eigenproduktion 450 zu produzieren, eine offenbare Ausbeutung des Arbeiters bedeuten würde. Aber KOTANYS Annahme, daß es nach dieser letzteren Ergiebigkeitsskala im Sinne meiner Theorie zu einem Arbeitslohn von 410 kommen sollte, ist ungereimt. Dieser Lohnsatz wäre im Gegenteil im Sinn meiner obigen Ausführungen ökonomisch geradezu ausgeschlossen. Und nicht minder wäre es ausgeschlossen, daß der wohlhabendere Produzent unter den geänderten tatsächlichen Voraussetzungen über die Ergiebigkeitsziffern bei drei- und sechsjähriger Produktion seine eigene Produktionsperiode wiederum just auf drei Jahre verkürzen sollte, um einen zweiten Arbeiter für ebenfalls dreijährige Produktion anzuwerben. Einem verständigen Interpreten hätte es ja doch von vornherein klar sein sollen, daß bei der Änderung einer Zifferngruppe eines zusammenhängenden Kalküls sich der ganze Kalkül ändern muß; nicht bloß die allerletzte Endziffer, sondern auch schon die Zwischenziffern, die Zwischenvoraussetzungen. Es ist darum insbesondere ungereimt, vorauszusetzen, daß bei einer Verschiebung des vergleichweisen Grades der Vorteile, die sich an die Einschlagung verschieden langer Produktionsperioden knüpfen, aus dem Kalkül dieser Vorteile mechanisch wiederum genau dieselbe Ziffer für die zweckmäßig zu bevorzugende Produktionsperiode herausspringen müßte. Ein wirklicher Interpret meiner Ansichten hätte sich vielmehr die Mühe nehmen müssen, das Beispiel mit der geänderten Skala der Mehrergiebigkeit sinngemäß, und zwar im Sinne der vollen von mir gegebenen Anleitung durchzudenken oder durchzurechnen. Und da hätte sich natürlich herausgestellt, daß unter den geänderten ziffermäßigen Annahmen sowohl die Zumietung einer vollen Arbeitskraft für dreijährige Produktion, als auch ein Lohnsatz von 410 fl. ökonomische Unmöglichkeiten wären. Wohl aber wären die ökonomischen Bedingungen z. B. dafür gegeben, daß der wohlhabendere Produzent seine eigene Produktionsperiode von sechs auf fünf Jahre verkürzt und mit dem freiwerdenden Teil seines Subsistenzvorrates Lohnarbeit für dieselbe fünfjährige Produktionsperiode zumietet. Nur würde, da dann der freie Subsistenzvorrat nicht zur Mietung einer vollen, ganzjährigen Hilfskraft ausreichen würde, die Anstellung der Hilfskraft nur für einen Bruchteil, z. B. für ein Fünftel des Arbeitsjahres erfolgen können — was technisch in verschiedenen Formen durchführbar, und worin jedenfalls

Dritter Hauptfall.

Der Zins aus ausdauernden Gütern.

Der Nutzen der Sachgüter fließt uns durch Betätigungen der ihnen innewohnenden nutzbaren Naturkräfte, oder, wie ich es genannt habe, durch Abgabe von Nutzleistungen zu. Über das Wesen und die Bedeutung der sachlichen Nutzleistungen habe ich mich bereits in der ersten Abteilung dieses Werkes eingehend ausgesprochen[1]). Hier will ich nur wenige Bemerkungen wiederholen, die zur Anknüpfung an unser jetziges Thema erforderlich sind.

Viele Güter sind aus technischen Gründen zur Abgabe einer einzigen Nutzleistung befähigt, die ihren Nutzinhalt mit einem Schlage erschöpft. Dies sind die verbrauchlichen Güter. Bei ihnen fällt Gut und Nutzleistung zusammen. Viele andere Güter sind dagegen im Stande, nacheinander mehrere oder viele Nutzleistungen abzugeben. Wir nennen sie ausdauernde Güter wie Werkzeuge, Gebäude, Kleider, Grundstücke. Hier bildet die Nutzleistung eine vom Gute selbst deutlich unterschiedene kleinere Wirtschaftseinheit, die eine gewisse wirtschaftliche Selbständigkeit zu erlangen fähig ist. Es kann eine einzelne Nutzleistung zur Vornahme eines abgeschlossenen Befriedigungsaktes aus dem Nutzinhalte des Gutes ausgelöst, es kann über verschiedene Nutzleistungen desselben Gutes selbständig und verschiedenartig disponiert, es können einzelne Nutzleistungen oder Nutzleistungsgruppen selbständig an andere Personen übertragen, verschenkt, verkauft werden, wie dies in den bekannten Rechtsgeschäften Pacht, Miete, Leihe *(commodatum)* alltäglich geschieht; sie können einen selbständigen Preis, und, was dem vorangeht, natürlich

---

kein prinzipielles Hindernis zu erblicken ist. Und hiebei wäre ein Lohnsatz von minimal 450 per Arbeitsjahr (Untergrenze für den in zweijähriger Eigenproduktion ebensoviel verdienenden Arbeiter, bei Vernachlässigung des aus dem teilweisen Freiwerden seines eigenen Subsistenzvorrates überdies entspringenden Nebenvorteils) bis maximal 470 (Obergrenze für den Unternehmer, dem der Lohnarbeiter in fünfjähriger Produktion 620 erzeugt, und der an seinem persönlichen Produkt, das in sechsjähriger Produktion 650 betragen hätte, im Lauf von fünf Jahren $5 \times 30 = 150$ Einheiten verliert) ökonomisch möglich, und von dem höchstmöglichen Lohnsatz von 470 würden wiederum die Worte meines Textes gelten: „und doch bleibt der Lohn, wiewohl er zu Gunsten des Arbeiters an die äußerste Grenze des ökonomisch Möglichen gerückt ist, hinter dem vollen Betrage seines künftigen Produktes zurück.“ Allgemein ausgedrückt: Geänderte tatsächliche Ziffernannahmen würden jedesmal einen anderen Lohnsatz verbunden mit einer anderen Quantität der zu diesem Lohnsatz nachgefragten Lohnarbeit zur Folge haben, aber es wird bei jedem Ziffernansatz, der nur überhaupt meiner Annahme einer absteigenden Skala der Mehrergiebigkeit entspricht, Spielraum für Lohnkontrakte von der von mir illustrierten typischen Beschaffenheit geben. — Hiemit ist bei weitem nicht alles erschöpft, was über und gegen Kotanys Einwurf zu sagen wäre. Als Wegweiser für sorgfältig denkende Leser wird indes schon das Gesagte genügen.

[1]) „Geschichte und Kritik“ S. 265ff., 2. Aufl. 269ff., 4. Aufl. S. 200ff.; vgl. auch meine „Rechte und Verhältnisse“ S. 51ff.

auch einen selbständigen Wert erlangen[1]). Der Wert der Nutzleistungen ist es, der uns hier zunächst interessiert.

[1]) Sind die Nutzleistungen selbst „Güter"? — Viele wollen es so, wie z. B. Hermann („Staatswirtschaftliche Untersuchungen" 2. Aufl. S. 109) oder Menger („Grundsätze der Volkswirtschaftslehre" S. 132). Andere wieder, wie Sax („Grundlegung der theoretischen Staatswirtschaft" S. 209ff.) und R. Meyer („Das Wesen des Einkommens" S. 155ff., 168ff.) schließen mit Nachdruck die bloßen Nutzleistungen (Sax spricht zunächst von den persönlichen Leistungen, aber was von diesen gilt, muß konsequent auch von den sachlichen Nutzleistungen gelten) vom Gutsbegriff aus. Mir scheint die Sache folgendermaßen zu liegen. Vor allem ist die ganze Frage keine Frage der wissenschaftlichen Erkenntnis, sondern nur eine solche der Terminologie. Und wenn man nur das Wesen und die Stellung der Nutzleistungen in der Wirtschaft sachlich richtig erkennt, so würde am Ende gar nicht viel daran liegen, ob man ihnen den Namen „Gut" zuerkennt oder nicht. Manche Autoren, die die Nutzleistungen nicht als Güter anerkennen wollen, scheinen jedoch auch einige sachlich nicht richtige Vorstellungen zu besitzen. So wenn Meyer (a. a. O. S. 156, 157 Anm. 4) den Nutzleistungen den Charakter von Mitteln der Wirtschaft abspricht und sie vielmehr als „Bedarfsbefriedigungen" erklärt. Die Nutzleistung, wie ich sie verstehe, ist ein echtes Mittel der Bedarfsbefriedigung, nicht die Bedarfsbefriedigung selbst. Sie steht als selbständiges Zwischenglied zwischen dem Gute, von dem sie ausgeht, und der Bedarfsbefriedigung, die sie bewirken soll, aber durchaus nicht immer bewirkt. Wenn ich z. B. einen Backofen zur Broterzeugung miete, also seine Nutzung oder Nutzleistung kaufe, was für ein Ding habe ich da eigentlich gekauft? Habe ich unmittelbar die Bedarfsbefriedigung, also die Hungerstillung erkauft? — Gewiß nicht. Oder den Backofen selbst? — Auch nicht. Oder vielleicht das durch den Backofen herzustellende Brot? — Wieder nicht. Sondern was ich gekauft habe, ist eben eine einzelne Nutzleistung oder eine Gruppe von Nutzleistungen des Gutes Backofen, die als Mittel zur Erzeugung von Brot, und insoferne weiter als Mittel zur Befriedigung eines Nahrungsbedürfnisses dienen. Die Nutzleistungen sind also echte, und zwar in dem im Texte entwickelten Sinne selbständige Wirtschaftsmittel und Wirtschaftsobjekte. — Wenn wir nun, um die terminologische Frage erledigen zu können, die Stellung der Nutzleistungen im Kreise der sonstigen Wirtschaftsmittel untersuchen, so scheint sich mir Folgendes zu ergeben. Über das Inventar der Wohlfahrtsursachen, die wir zur Befriedigung unserer Bedürfnisse heranziehen, kann kein Zweifel bestehen. Wir empfangen Lebensförderung einerseits von uns nützlichen Personen (Lehrern, Beamten, Priestern, Künstlern, Arbeitern, Dienstboten etc.), andererseits von nützlichen Sachen. Und zwar geht uns der Nutzen von beiden durch Betätigung ihrer nutzbaren Kräfte, durch Nutzleistungen zu. Aus dem Gebiete der sachlichen Wohlfahrtsmittel behandeln wir sowohl die Sachen, als ihre Nutzleistungen als Wirtschaftsobjekte; aus dem Gebiete der persönlichen Wohlfahrtsmittel behandeln wir seit der Aufhebung der Sklaverei nie mehr die nützlichen Personen selbst, sondern nur mehr ihre Nutzleistungen als Wirtschaftsobjekte. Demnach würde das Schema unserer wirtschaftlichen Befriedigungsmittel etwa folgende Gestalt erlangen:

Wirtschaftliche Befriedigungsmittel

(Nützliche Personen) — Sachgüter

Persönliche Nutzleistungen — Sachliche Nutzleistungen

Und nun ist es eine Sache terminologischer Zweckmäßigkeit, an welche dieser Kategorien man den Namen „Gut" vergeben will. Ich persönlich glaube, daß die Wissenschaft ein starkes Bedürfnis nach einem alle Arten von Befriedigungsmitteln umspannenden kurzen Ausdruck hat. Da sich nun der Name „Gut" zu diesem Dienste

Er kann keinen anderen Gesetzen unterliegen, als der Güterwert überhaupt. Geradeso wie ein Gut erlangt auch eine einzelne Nutzleistung dann Wert, wenn von ihr eine Bedürfnisbefriedigung abhängt, und die Größe ihres Werts bemißt sich nach der Wichtigkeit des abhängenden Bedürfnisses, also nach der Höhe des „Grenznutzens", der mittelst einer Nutzleistung gleicher Art und gleichen Umfangs noch erlangt werden kann.

Dabei besteht natürlich zwischen dem Werte, den das Sachgut selbst hat, und dem Werte, den seine Nutzleistungen haben, eine innige Beziehung. Die Natur derselben ist klar bis zur Selbstverständlichkeit: ein Sachgut hat offenbar denselben Wert, den die Summe aller seiner Nutzleistungen hat. Ist ein Gut zur Abgabe von zehn Nutzleistungen fähig, und hängt von jeder derselben irgend eine gewisse Bedürfnisbefriedigung ab, so hängt vom Besitze des Gutes selbst offenbar die Vornahme derselben, und zwar sämtlicher zehn Bedürfnisbefriedigungen ab, die den Nutzleistungen ihren Wert gegeben haben.

Am einfachsten liegt die Sache natürlich bei den verbrauchlichen Gütern. Hier fällt der Wert der einzigen Nutzleistung mit dem Werte des Gutes selbst ohne weiteres zusammen. Der Wert, den für mich die Schußleistung einer Patrone hat, ist identisch mit dem Werte der Patrone selbst. Komplizierter ist der Aufbau des Wertes ausdauernder Güter. Wir haben uns denselben immer als eine zusammengesetzte Größe vorzustellen; zusammengesetzt aus der Bedeutung der mehr oder weniger zahlreichen Bedürfnisse, denen es durch seine sukzessiven Nutzleistungen dient, oder, was dasselbe ist, zusammengesetzt aus den Einzelwerten seiner Nutzleistungen, von denen jene Bedürfnisbefriedigungen abhängen. Wenn ein Landwirt den Gebrauchswert einer anzuschaffenden Dreschmaschine überschlägt, so wird er berechnen, wie viele Dreschleistungen die Maschine vermöge ihrer Dauer und Leistungsfähigkeit abgeben kann, und wie viel jede solche Leistung für ihn wert ist[1]).

---

ganz gut schickt, und in demselben seit jeher schon gebraucht wird, so sehe ich nicht ein, warum er jetzt dieses Dienstes entsetzt werden soll. Freilich besteht ein eben so starkes Bedürfnis, die Nutzleistungen wieder von den materiellen Trägern, von denen sie ausgehen, auseinanderzuhalten. Aber dies kann eben so einfach als ausreichend dadurch geschehen, daß man innerhalb des allgemeinen Gutsbegriffes die Unterscheidung von „Sachgütern" und „Nutzleistungen" aufstellt. Dinge freilich wie Rechte, Verhältnisse oder Eigenschaften werden aus guten Gründen auch im so erweiterten Gutsbegriffe keinen Raum finden können. — Vgl. über die ganze Gutskontroverse jetzt auch die ungemein ausführliche Erörterung bei Amonn, Objekt und Grundbegriffe der theoretischen Nationalökonomie, 1911, S. 221ff.

[1]) Die Einsicht in das im Texte geschilderte Verhältnis wird durch die in der Praxis so vielfach übliche Schätzung nach den „Kosten", die sich natürlich immer auf die Gutseinheit als Ganzes richtet, stark verdunkelt (vgl. meine „Rechte und Verhältnisse" S. 64 in der Note). Wer indes mit uns die Natur des Kostengesetzes richtig aufgefaßt und demgemäß erkannt hat, daß auch dort, wo den Gütern ihr Wert von den Kosten zuzukommen scheint, als wahre Wertquelle immer ihr Nutzen im Hintergrunde

Hiebei kann jedoch noch eine Komplikation hinzutreten. Können die Nutzleistungen des ausdauernden Gutes in kurzer Zeit erschöpft werden, so sind die einzelnen Nutzleistungen, wofern sie von derselben Güte sind, — was wir der Vereinfachung halber im Folgenden immer annehmen wollen — in der Regel auch gleichwertig; und der Wert des Sachgutes selbst stellt sich einfach durch eine Multiplikation des Einzelwerts einer Nutzleistung mit der Zahl der erhältlichen Nutzleistungen heraus. Bei vielen ausdauernden Gütern — wie bei Schiffen, Maschinen von mehrjähriger Dauer, Gebäuden, Grundstücken — dehnt sich dagegen die Abgabe von Nutzleistungen über lange Zeiträume in der Art aus, daß die späteren Nutzleistungsraten überhaupt nicht, oder wenigstens bei ordnungsmäßigem, wirtschaftlichem Gebrauche nicht vor Ablauf einer längeren Zeit empfangen werden können.

In Folge davon verfällt der Wert der entlegeneren Nutzleistungsraten demselben Schicksale, wie der Wert künftiger Güter. Eine Nutzleistung, die technisch genau so beschaffen ist wie die heurige Nutzleistung, aber erst in einem Jahre gewonnen werden kann, ist um etwas weniger, eine gleiche Nutzleistung, die erst in zwei Jahren fällig ist, abermals um etwas weniger wert als die heurige, und so vermindert sich der Wert der entlegenen Nutzleistungsraten in dem Maße, als der Zeitpunkt ihrer Fälligkeit hinausgerückt ist. Ist die heurige Nutzleistung z. B. 100 fl. wert, so ist — unter der Annahme einer Differenz von 5% pro anno — die nächstjährige zweite Nutzleistung in der heutigen Schätzung nur 95 fl. 23 kr., die drittjährige nur 90 fl. 70 kr., die viertjährige 86 fl. 38 kr., die fünft-, sechst-, siebentjährige usw. absteigend nur 82,27, 78,35, 74,62 gegenwärtige Gulden wert. Und der Wert des ausdauernden Sachgutes selbst ergibt sich nicht mehr aus der Multiplikation des Wertes der laufenden Nutzleistung mit der Zahl der Nutzleistungen, sondern stellt sich dar als eine Summe aus einer Reihe abnehmender Glieder. Ein Gut, z. B. eine Maschine, deren heurige Jahresleistung 100 fl. wert ist, und die im Stande ist, Leistungen von gleicher Güte noch durch weitere fünf Jahre abzugeben, ist durchaus nicht $6 \times 100 = 600$, sondern $100 + 95{,}23 + 90{,}70 + 86{,}38 + 82{,}27 + 78{,}35 =$ **532 fl. 93 kr.** wert [1]).

---

steht, und daß jedenfalls die „Kosten“ immer mit dem — selbständig festzustellenden — Grenznutzen der Güter zusammengestimmt werden müssen, wird sich durch den gegenteiligen Anschein nicht irre machen lassen. Schon bei der Überlegung z. B., ob ein ausdauerndes Gut überhaupt seine „Kosten“ wert ist, und ob es daher von uns produziert oder gekauft werden soll, müssen wir uns ja ein Urteil über seinen Nutzwert bilden, und ich wüßte in der Tat nicht, wie dieses Urteil aufgebaut werden sollte, wenn nicht auf Grundlage des Wertes, den die Nutzleistungen des Gutes — einzeln und zusammengenommen — für uns haben! — Vgl. über die ganze im Texte behandelte Frage auch meine „Rechte und Verhältnisse“ S. 61—68.

[1]) Diesem Ziffernsatze liegt die Voraussetzung zugrunde, daß die ganze Jahres-

Was geschieht nun im Verlaufe des Gebrauches solcher Güter? — Im ersten Gebrauchsjahr realisiert der Eigentümer die „laufende“ Nutzleistung im Werte von 100 fl. Natürlich geht diese konsumierte Nutzleistung vom Werte des Nutzungsträgers ab, und dieser erleidet einen Wertverlust. Allein dieser kann nicht ganz so viel betragen als der Wert der abgestreiften Nutzleistungsrate. Er wird nämlich zum Teile kompensiert durch ein Wertwachstum der noch bevorstehenden Nutzleistungen. Diejenige Nutzleistungsrate, die bei Beginn des Gebrauchsjahres als „nächstjährige“ nur einen Wert von 95,23 gegenwärtigen Gulden hatte, ist am Ende des Gebrauchsjahres zur „laufenden“, genußreifen vor-, und damit in den vollen Gegenwartswert von 100 eingerückt; analog wird die drittjährige Nutzleistung zur nächstjährigen, und ihr Wert schwillt von 90,70 auf 95,23; wieder ebenso rückt die viert-, fünft- und sechstjährige Nutzleistung in den Rang und Wert der bisherigen dritt-, viert- und fünftjährigen vor, für welche letzteren somit ein vollgiltiger Ersatz geschaffen wird. Nur die letzte sechstjährige Nutzleistung selbst wird ihrerseits durch kein nachrückendes Glied mehr ersetzt. Und so kommt es, daß der Wertverlust, den das ausdauernde Gut während des Gebrauchsjahres erleidet, gerade gleich kommt dem Anfangswerte der entlegensten am Gute haftenden Nutzleistungsrate. Natürlich ist dieser Wert kleiner, als der Wert der präsenten Nutzleistungsrate, den man als „laufendes Erträgnis“ empfängt: und so kommt es wieder, daß dem Besitzer des ausdauernden Gutes aus dem laufenden Erträgnis nach Abschlag des Wertverlustes, den das Gut

---

nutzung auf einmal, und zwar antizipativ zu Beginn des Jahres fruktifiziert wird; z. B. durch Vermietung um einen jeweils am 1. Jänner zu bezahlenden Jahreszins von 100 fl. Könnte dagegen die Jahresnutzung erst dekursiv fruktifiziert werden, so stellt sich für eine am Beginn des Jahres vorgenommene Schätzung die Schätzungsziffer nicht unerheblich niedriger. Man wird nämlich am 1. Jänner 1909 schon die „heurige“ Jahresnutzung, die erst am 31. Dezember, also faktisch erst nach einem ganzen Jahre eingeht, nicht mehr voll auf 100 fl., sondern nur auf 95,23 fl.; ferner die am 31. Dezember 1910, also faktisch erst nach zwei Jahren eingehende „nächstjährige“ Nutzung nur auf 90,70 fl. schätzen usf., womit sich für das ganze Gut eine Wertsumme von 95,23 + 90,70 + 86,38 + 82,27 + 78,35 + 74,62 = **507 fl. 55 kr.** ergibt. Wäre endlich die Nutzung immer in der Mitte des Jahres fällig, oder, was im Effekt gleich kommt, läuft sie während des ganzen Jahres gleichmäßig fort, so ergäbe sich — für eine am 1. Jänner vorgenommene Schätzung — die Ziffernreihe 97,56 + 92,85 + 88,38 + 84,12 + 80,07 + 76,21 = **519 fl. 19 kr.** — Daß die Schätzungsziffer sich ändert, je nachdem der Schätzungstag dem Fruktifikationstermine näher oder ferner steht, ist eine ganz natürliche Sache, und aus dem Börsenleben wohlbekannt. Der Kurs der Wertpapiere — die ja auch „ausdauernde Güter“ mit Jahresnutzungen sind — steht nahe vor dem Zinsen- oder Dividendentermine immer etwas höher als länger zuvor! — Ich bemerke noch, daß ich die obigen Ziffernansätze nach den schon oben erwähnten „Tabellen für die Zinseszinsen- und Rentenrechnung“ von Simon Spitzer; 3. Aufl., Wien 1886, und zwar unter Annahme eines Zinsfußes von 5 vom Hundert zusammen gestellt habe.

während des Gebrauchsjahres erleidet, (der „Abnützungsquote"), immer noch etwas übrig bleibt, als Reingewinn oder Reinzins. Und zwar beträgt dieses „Etwas" gerade die üblichen Prozente vom Gesamtwert („Kapitalwert") des Nutzungsträgers; ein Zusammenstimmen, das sich auf die natürlichste Weise von der Welt erklärt. Denn jenes „Etwas" ist hervorgegangen aus einem Wertschwellen sämtlicher der Gegenwart sich annähernden Nutzleistungsraten des Gutes. Nun schwillt natürlich jede Nutzleistung durch ihr zeitliches Vorrücken um ebenso viel, als sie vorher wegen ihrer größeren zeitlichen Entlegenheit niedriger geschätzt worden war: also um die marktüblichen Prozente ihres Einzelwertes. Da aber, wie wir wissen, die Summe der Einzelwerte aller an einem Gute haftenden Nutzleistungen den Wert des Nutzungsträgers selbst zusammensetzt, so muß auch das Wertschwellen sämtlicher Nutzleistungsraten zusammengenommen gerade die marktüblichen Prozente vom gesamten Gutswerte ausmachen.

All dies ziffermäßig dargestellt. Am Beginn des ersten Gebrauchsjahres war das Gut als Träger von sechs Nutzleistungsraten im Gegenwartswert von 100, 95,23, 90,70, 86,38, 82,27 und 78,35 fl. zusammengenommen **532 fl. 93 kr.** wert. Am Ende des Gebrauchsjahres ist es als Träger von noch ausständigen fünf Nutzleistungsraten im jetzigen Gegenwartswerte von 100, 95,23, 90,70, 86,38 und 82,27 fl. in Summa **454 fl. 58 kr.** wert. Der Wertverlust beträgt also 78 fl. 35 kr., das ist gerade so viel als die letzte, entlegenste Nutzleistungsrate wert gewesen war. Da aber die Einnahme aus der laufenden Nutzleistung 100 fl. betragen hatte, so bleibt ein Reingewinn von 21 fl. 65 kr. übrig, der gerade eine 5%ige Verzinsung des Betrages von 432 fl. 93 kr. repräsentiert, den das Gut unmittelbar nach Abstreifung der ersten antizipativ bezogenen Nutzleistungsrate wert war[1]). Analog realisiert der Besitzer im zweiten Gebrauchsjahr wiederum die nunmehr präsent gewordene Nutzleistungsrate im Werte von 100 fl. Sie geht vom Werte des Nutzungsträgers ab. Aber die nächstfolgende Nutzungsrate, die bisher 95,23 fl. wert gewesen war, rückt ihr in den Gegenwartswert von 100 fl. nach; ebenso die zweitnächste in den Wert von 95,23 fl. und so fort; nur die letzte Nutzleistungsrate im bisherigen Werte von 82,27 fl. findet ihrerseits keinen Ersatz mehr. Am Ende des zweiten Gebrauchsjahres ist somit das Gut als Träger von noch vier ausstehenden Nutzleistungsraten im Einzelwert von 100 + 95,23 + 90,70 + 86,38 fl. zusammen noch **372 fl. 31 kr.** wert. Es hat daher gegenüber dem Anfangswerte von 454 fl. 58 kr. eine Entwertung

[1]) Von dem Teilbetrag von 100 fl., der schon am ersten Tage des Jahres vom Gute abgetrennt war, braucht das Gut natürlich auch keine Zinsen mehr abzuwerfen. Wird dagegen die Jahresnutzung erst dekursiv fällig, so muß sie natürlich den vollen Anfangswert des Nutzungsträgers verzinsen, wie dies etwas weiter unten noch ergänzend vorgeführt werden soll.

von 82 fl. 27 kr. gleich dem Werte der diesmaligen letzten Nutzleistungsrate erlitten, und gegenüber der Einnahme von 100 fl. noch 17 fl. 73 kr. rein getragen, den Kapitalzins des etwas verkleinerten, restlichen Kapitales[1]). Und so geht es von Jahr zu Jahr weiter mit einem immer gleich bleibenden Bruttoerträgnis (weil angenommener Maßen die Nutzleistungen in ihrer technischen Qualität unverändert bleiben), mit einer immer größeren Abnützungsquote (weil die für den Wertverlust maßgebende „letzte" Nutzleistungsrate der Gegenwart und damit dem vollen Gegenwartswert immer näher steht) und mit einem immer geringeren Reinzins (entsprechend dem immer kleineren durch das „abgenützte" Gut noch repräsentierten zu verzinsenden Kapitalswerte): so lange, bis endlich das Gut seinen Nutzinhalt gänzlich ausgegeben hat, vollständig „konsumiert" ist.

Es ergibt sich somit, in allgemeingiltiger Form zusammengefaßt, für das Zinsphänomen an ausdauernden Gütern folgende überaus einfache Erklärung: der Besitzer eines ausdauernden Gutes kann immerfort den vollen (höheren) Wert der jeweils gegenwärtigen Nutzungsrate realisieren, der das „Bruttoerträgnis" des Kapitalstücks oder seinen „Rohzins" repräsentiert. Er verliert dagegen, wegen des zeitlichen Nachrückens der entlegeneren Nutzleistungsraten, immer nur den kleineren Wert der jeweils letzten noch am Gute haftenden Nutzleistungsrate, der die Größe der „Abnützungsquote" bestimmt, und behält daher immer eine Differenz zwischen Rohzins und Abnützungsquote übrig, welche einen reinen Gewinn oder Reinzins für ihn bildet. Und die Ursache, welcher der Reinzins seine Existenz verdankt, ist nichts anderes als ein Wertschwellen der anfangs minderwertigen, aber während der Gebrauchsdauer in die Gegenwart ein-, oder wenigstens ihr näher rückenden künftigen Nutzleistungsraten[2]).

---

[1]) Von 354,58 fl., weil wieder die zu Anfang des Jahres eingestrichenen 100 fl. — die sich selbständig verzinsen können — eine Verzinsung durch das Gut nicht mehr bedürfen.

[2]) Kann die Jahresleistung immer erst am Jahresschlusse dekursiv fruktifiziert werden, so ändern sich die Schätzungs- und mit ihnen die Zinsenziffern, aber das Prinzip des Vorganges, insbesondere die Entwertung um den Betrag der jeweils letzten Nutzleistungsrate bleibt aufrecht. Ich will den Gang der Wertbewegung für einen solchen Fall in der folgenden Tabelle zusammenstellen. Der Anfangswert eines Gutes von sechsjähriger Dauer und dekursiv zu gewinnender Jahresnutzung von 100 fl. ist, wie oben (S. 413) dargestellt wurde, gleich 95,23 + 90,70 + 86,38 + 82,27 + 78,35 + 74,62 = 507 fl. 55 kr.

So leitet denn unsere Theorie auch den Kapitalgewinn, den ausdauernde Güter ihrem Eigentümer abwerfen, auf denselben Erklärungsgrund zurück, wie den Darlehenszins und den Produktionsgewinn der Unternehmer. Ich glaube berechtigt zu sein, dies unserer Theorie als besonderes Verdienst und zugleich als eine starke Probe ihrer Richtigkeit anzurechnen. Denn gerade das Zinserträgnis der dauernden „Nutzungsgüter" bildete für alle früheren Zinstheorien einen Stein des Anstoßes, gleichsam eine lebendige Widerlegung. Mochte man immerhin die anderen Arten des Zinses aus der Produktivität des Kapitales erklären: aber diese Erklärung versagt doch offenbar für den Zins, den irgend ein dauerndes Gebrauchsgut, mit dem gar nichts produziert wird, ein Wohnhaus, ein Hausgerät, ein vermietetes Klavier, die Bücher einer Leihbibliothek ihrem Eigentümer einbringen! Oder mochte man immerhin mit mehr oder weniger Schein der Berechtigung den Kapitalgewinn der Unternehmer aus einer Ausbeutung der Arbeiter ableiten: welche Arbeiter soll aber der Hauseigentümer ausbeuten? Gesetzt, er hat die ganzen 20 000 fl., die z. B. sein Haus wert ist, als Lohn an die beim Baue beschäftigten Arbeiter gezahlt, so daß an der Entstehung des Hauses nicht ein Atom von Ausbeutungsgewinn klebt. Nun trägt ihm aber doch das Haus jahraus, jahrein 1000 fl. Kapitalzins: wo ist da ein Arbeiter zu entdecken, dem die 1000 fl. abgelistet oder abgepreßt worden sein können?

Besser scheint sich, auf den ersten Blick wenigstens, die „Nutzungstheorie" mit jener Zinserscheinung abfinden zu können, da sie ja ihre eigene Grundlage gerade von der Erscheinung der dauernden Nutzung nicht verbrauchlicher Güter entlehnt[1]). Aber über den Schein einer Erklärung kommt auch sie hier nicht hinaus. Sie verstrickt sich in die Künsteleien eines „weiteren" und „engeren" Gebrauches, einer „rohen" und „reinen" Nutzung (Ausdrücke, nebenbei bemerkt, die als Schlagworte zur Benennung gewisser Erscheinungen ganz gut am Platze sein mögen, denen indes nichts weniger als klare und scharfe Begriffe zu Grunde liegen), und läßt jedenfalls die Natur der Beziehungen, die zwischen dem Werte der reinen, dem Werte der rohen Nutzung, dem Werte des Nutzungsträgers und der Größe der Abnützung bestehen, ganz ohne jede Erklärung. Ob der Reinzins groß ist, weil der Kapitalswert groß ist, oder ob der

Jahr	Wert am 1. Jänner	Wert am 31. Dezember	Rohzins	Abnützung	Reinzins
1909	507,55	432,93	100	74,62	25,38
1910	432,93	354,58	100	78,35	21,65
1911	354,58	272,31	100	82,27	17,73
1912	272,31	185,93	100	86,38	13,62
1913	185,93	95,23	100	90,70	9,30
1914	95,23	—	100	95,23	4,77

[1]) S. meine „Geschichte und Kritik" S. 236f. u. bes. 280ff. (2. A. 241 u. 284ff., 4. Aufl. S. 179 u. bes. 211ff.).

Kapitalswert groß ist, weil der Reinzins groß ist, ob die Größe des Rohzinses Ursache oder Wirkung des Wertes der beiden anderen Größen ist — darüber wird man jede auf Klarheit abzielende Untersuchung in den Schriften eines HERMANN, KNIES, SCHÄFFLE, und damit auch jede wirkliche Erklärung des Phänomens vermissen. Unsere Theorie gibt auf alle diese Fragen eine bündige Antwort: der Wert der Nutzleistungen (Rohnutzung) bildet den Ausgangspunkt der Kausalkette, der Wert des Nutzungsträgers ist die Summe der Einzelwerte der Nutzleistungen, die Abnützung ist eine Folge der Verminderung der am Gute noch haftenden Nutzleistungen, und ist wegen des zeitlichen Vorrückens der späteren Nutzleistungsraten weder gleich dem Werte der im Gebrauchsjahr abgestreiften Nutzleistungsrate, noch auch entsprechend dem Grade der physischen Abnützung[1]), (die ja bei sechsjähriger Dauer jährlich $^1/_6$ vom ganzen Nutzinhalt ausmacht), sondern nur gleich dem Werte der jedesmaligen letzten, spätesten Nutzleistungsrate; und der gleiche Grund bringt ein Wertschwellen der späteren Nutzleistungsraten, und durch dieses einen Reingewinn, den Kapitalzins zur Entstehung.

Dieselben Betrachtungen, die uns über die Ursache des Zinsengewinnes aus dauerbaren Gütern aufgeklärt haben, werfen zugleich ein helles Licht auf eine andere ebenso bekannte, als gemeiniglich mißver-

---

[1]) Eine sehr merkwürdige Tatsache, welche von der bisherigen Theorie völlig unbeachtet und völlig enerklärt gelassen worden ist! Ich habe auf sie bereits in meinem Buche über „Rechte und Verhältnisse“ (1881) S. 68, Anm. 6 aufmerksam gemacht. An der wirklichen Existenz der Tatsache, daß die sukzessive Entwertung, die ein Gut mit seiner fortschreitenden Abnützung erleidet, mit dem Grade der physischen Abnützung nicht parallel geht, sondern Anfangs langsamer, später rascher als diese vorschreitet, kann kein Zweifel bestehen. Sie ist am reinsten, weil unbeirrt durch subjektive Ungenauigkeiten oder Willkürlichkeiten im Wertanschlag von Wertpapieren zu beobachten, die durch eine begrenzte Zahl von Jahren eine fixe jährliche „Geldnutzung“ einbringen. Ein Rentenschein z. B., der dem Besitzer das Recht auf den Bezug von 10 Jahresrenten von je 1000 fl. sichert, und der (unter Anschlag von 5% Zinseszinsen) einen anfänglichen Kurswert von 7722 fl. (SPITZERsche Tabellen S. 274) besitzt, entwertet sich nicht in jedem der zehn Jahre seiner Gebrauchsdauer gleichmäßig um 772,2 fl., obwohl er in jedem dieser Jahre genau $^1/_{10}$ seines Nutzinhaltes verliert; sondern er entwertet sich im ersten Jahre nur um 614 fl., im 2. um 645 fl., im 3. um 677 fl., und so nacheinander ansteigend um 710, 747, 783, 823, 864, 907 und endlich im 10. Jahre um die letzten 952 fl., die er zu Beginn dieses letzten Jahres noch wert gewesen ist. (SPITZERsche Tabellen a. a. O.) Aber auch bei allen anderen Arten von ausdauernden Gütern läßt sich derselbe Gang der „Abnützung“, wenn wir uns auch aus naheliegenden Gründen selten eine so exakte mathematische Rechenschaft davon geben, doch mit ausreichender Sicherheit feststellen: ich werde weiter unten noch Gelegenheit haben, Fälle dieser Art zu erwähnen. Ich habe nun in der ganzen mir bekannten Literatur keinen Versuch gefunden, für jene gewiß merkwürdige und erklärungsbedürftige Tatsache eine Erklärung zu geben. Eine solche ist wohl auch mit den Mitteln der bisherigen Theorien, und insbesondere mit den Mitteln der „Nutzungstheorie“ schlechterdings nicht zu leisten, während sie aus meiner Theorie ganz ungezwungen sich darbietet.

ständlich aufgefaßte Erscheinung: auf den Vorgang der „Kapitalisation". Bekanntlich legen wir solchen Gütern, die uns ein mehr oder weniger dauerndes Erträgnis einbringen, mit Rücksicht auf dieses Erträgnis einen gewissen „Kapitalwert" bei; und zwar schätzen wir sie einem solchen Geldkapitale gleich, welches zu dem herrschenden landesüblichen Zinsfuße während derselben Zeit ein ebenso großes Erträgnis abzuwerfen im Stande ist. Wir schätzen so ein Haus, das jährlich 5000 fl. rein abwirft, bei 5%igem Zinsfuß auf 100 000, bei 4%igem Zinsfuße auf 125 000 fl.; oder wir schätzen, wie oben, eine Maschine, die durch 6 Jahre jährlich 100 fl. roh, und gewisse abnehmende Beträge rein abwirft, auf etwas mehr als 500 fl.

Warum schätzen wir sie so und nicht anders? — Die vulgäre Erklärung lautet: weil jene Güter ein gewisses Reinerträgnis abwerfen, müssen wir sie einer Geldsumme gleichwertig halten, die eben dasselbe Reinerträgnis abwirft. Das ist falsch. Oder vielmehr, das ist keine Erklärung, sondern ein Zirkel. Das Dasein eines Reinerträgnisses ist nicht die primäre Tatsache, die man als Ursache einer bestimmten Bewertung des Nutzungsträgers anrufen dürfte, sondern gerade umgekehrt: eine bestimmte Bewertung des Nutzungsträgers muß schon gegeben sein, damit jenes Reinerträgnis als solches sich einstellen kann. Würde man in unserem Beispiele die Maschine, die in sechs Jahren insgesamt 600 fl. einbringt, auf 600 fl. geschätzt haben, so würde augenscheinlich ihr ganzes Erträgnis durch die „Abnützungsquote" absorbiert, und es bliebe nichts rein übrig. Bloß weil man sie niedriger, nur auf etwas über 500 fl. geschätzt hat, kann nach Abzug der Abnützungsquote noch ein Reinzins übrig bleiben. Und gerade so steht es, wie ich etwas später in einem anderen Zusammenhange ausführen werde, mit dem Erträgnis und Kapitalwert von Häusern, Grundstücken usw.

Die einzig richtige und eine wirkliche Erklärung des Phänomens vermittelnde Auffassung ist vielmehr diejenige, die in meiner obigen Darstellung zum Ausdruck gekommen ist. Die wahrhaft primäre Tatsache ist der Minderwert künftiger Güter und Nutzleistungen: daher zunächst die Bewertung eines Trägers künftiger Nutzleistungen mit einem geringeren Betrage als demjenigen, den die nach und nach herangereiften Nutzleistungsraten einst repräsentieren werden; und daher die weitere Folgeerscheinung, daß weniger an „Kapitalsubstanz" zu amortisieren ist, als die Nutzleistungen im Laufe der Zeit einbringen, also die Tatsache eines reinen Überschusses aus dem laufenden Erträgnisse. Daß sich dabei der Wert des Nutzungsträgers einerseits und sein Reinertrag andererseits geradeso berechnet, daß jener einem Geldkapitale gleichgestellt werden kann, das bei dem herrschenden Zinsfuße eben dasselbe reine Erträgnis abwirft, ist ein Zusammentreffen, dessen Ursache ich gleichfalls oben

schon aufgeklärt habe[1]). Und wegen dieses Zusammentreffens ist es endlich ebenso begreiflich als berechtigt, daß man in der wirtschaftlichen Praxis, die überall die Dinge, die wir erst zu erklären suchen, als fertige Tatsachen vorfindet und hinnimmt, das Reinerträgnis der Güter zur Grundlage der Schätzungsoperationen nimmt: es ist dies eine praktisch ganz zweckmäßige, aber freilich das Verhältnis von Ursache und Wirkung gerade umdrehende Abbreviatur[2]).

Gehen wir weiter. Die eben erklärte Erscheinung des Kapitalzinses ist allen ausdauernden Gütern eigentümlich, sowohl den Genuß-, als auch den Produktivgütern. Bei letzteren kommt aber noch ein Moment hinzu, dessen Einfluß wir zu erforschen haben. Bei ihnen stehen nämlich nicht bloß die künftigen Nutzleistungsraten von der Gegenwart, sondern überdies die gegenwärtigen und die künftigen Nutzleistungsraten von ihrem erst noch durch Produktion zu erreichenden wirtschaftlichen Schlußziele ab. Das Schlußziel, von dem sie nach bekannten Grundsätzen ihren Wert ableiten, ist das aus ihnen[3]) hervorgehende künftige Produkt. Von der Erreichung dieses Schlußzieles ist aber die laufende, eben in der Realisierung begriffene Nutzleistungsrate noch um die ganze Dauer der Produktionsperiode entfernt, die von ihrem Eingreifen in die Produktion bis zur Herstellung des genußreifen Endproduktes noch verstreichen muß. Beträgt diese Periode z. B. zwei Jahre, so ist die laufende Nutzleistungsrate von der Erreichung ihres Schlußzieles und damit vom Einrücken in ihren vollen Gegenwartswert noch um zwei Jahre, die nächstjährige Nutzleistungsrate noch um drei Jahre, die zweitnächste Rate noch um vier Jahre usw. entfernt, während bei ausdauernden Genußgütern jede Nutzleistungsrate im Jahre ihrer Fälligkeit auch schon ihren vollen Gegenwartswert erreicht. Das hat nun eine doppelte Folge: erstlich erfahren die Nutzleistungen der Produktivgüter gegenüber ihrem schließlichen Vollwerte eine stärkere Reduktion; und zweitens dauert dafür auch ihr Wertwachstum länger; sie tragen noch nach ihrer Fälligkeit und Realisierung während der ganzen Dauer des Produktionsprozesses, in den sie eintreten, Zinsen: nur werden diese in der Praxis nicht mehr dem einen Bestandteil des Anlagekapitales bildenden Nutzungsträger, von dem sie ja schon abgetrennt sind, sondern dem Betriebskapitale zugerechnet, in das sie mit dem Moment ihrer Abtrennung übergetreten sind.

An einem Beispiele versinnlicht. Ein ausdauerndes Genußgut, das

---

[1]) Siehe S. 414f.

[2]) Daß die bisherige Theorie mit ihrer Auffassung von der Kapitalisation die einschlägigen Probleme nicht gelöst, sondern umgangen hat, hat ihr seinerzeit auch C. Menger in seinen überaus wertvollen Beiträgen „Zur Theorie des Kapitales“ (Conradsche Jahrbücher 17. Bd., S. 47ff.) zum Vorwurf gemacht.

[3]) Nach Abrechnung des Anteils der mitwirkenden komplementären Faktoren.

sechs Jahre dauert und einen dekursiv zu gewinnenden[1]) Jahresnutzen von 100 fl. stiftet, ist in der oben geschilderten Weise 95,23 + 90,70 + 86,38 + 82,27 + 78,35 + 74,62 = **507,55 fl.** wert[2]). Ein ausdauerndes Produktivgut dagegen, das sechs Jahre dauert und dessen — gleichfalls dekursiv zu gewinnende — Jahresnutzung nach einer weiteren Produktionsperiode von zwei Jahren einen schließlichen Genußnutzen von 100 fl. stiftet, hat folgenden Wert: seine „laufende" Jahresnutzung, die erst am Ende des Jahres gewonnen, und dann erst nach weiteren zwei Jahren, also zusammen nach drei Jahren den Betrag von 100 fl. eintragen wird, ist in der heutigen Schätzung nur 86,38 fl. wert; seine nächstjährige Jahresnutzung, die in vier Jahren 100 fl. eintragen wird, ist heute 82,27 fl. wert; analog hat die drittjährige Jahresnutzung einen heutigen Wert von 78,35, die vierte einen Wert von 74,62, die fünfte einen solchen von 71,06, endlich die sechste einen Wert von 67,68, und das ganze Produktivgut demnach einen Wert von **460,36 fl.**

Am Ende des ersten Gebrauchsjahres wird die erste Nutzleistungsrate abgestreift, die mittlerweile sich ihrem Schlußziele um ein Jahr angenähert und demgemäß auch in ihrem Werte von 86,38 bis auf 90,70 fl. vorgerückt ist; die übrigen Nutzleistungsraten rücken in bekannter Weise nach. Das Gut ist somit jetzt als Träger von noch ausständigen fünf Nutzleistungsraten im Einzelwert von 86,38 + 82,27 + 78,35 + 74,62 + 71,06 zusammen **392,68 fl.** wert, hat sich daher im Laufe des Gebrauchsjahres um 67,68 fl. entwertet, und gegenüber dem durch die abgestreifte Nutzleistungsrate repräsentierten Erträgnis von 90,70 fl. 23,02 fl. Zinsen getragen — gerade die 5%igen Zinsen des Anfangswertes von 460,36 fl. Soweit verläuft alles wie sonst. Aber die mit dem Werte von 90,70 fl. abgetrennte Nutzleistungsrate bleibt weder bei ihrer bisherigen Gestalt, noch bei ihrem bisherigen Werte stehen. Sie ist vom Anlagekapital abgetrennt und ins Betriebskapital übergegangen, wo sie an irgend welchen Zwischenprodukten, z. B. in dem mit Maschinennutzung gesponnenen Garn verkörpert vorhanden ist. In dieser neuen Gestalt wird sie Objekt des weiteren Produktionsprozesses, wird durch ihn der Genußreife und damit auch ihrem künftigen Vollwerte von 100 fl. Schritt für Schritt näher gebracht. Dies macht sich im folgenden, zweiten Gebrauchsjahr geltend.

---

[1]) Ich muß meinem Beispiele den Fall eines dekursiven Nutzungsbezuges zugrunde legen, weil bei den in eigener Unternehmung verwendeten ausdauernden Produktivgütern, die ich in Vergleich zu ziehen habe, ein antizipativer Nutzungsempfang durch die Natur der Sache ausgeschlossen ist. Der Nutzen z. B., den eine landwirtschaftliche Maschine im Landwirtschaftsbetrieb stiftet, kann unmöglich schon am 1. Jänner für das ganze Jahr im Voraus gepflückt, sondern offenbar erst am Ende des Jahres durch die Ernte realisiert werden.

[2]) S. S. 414. Bei einer Veränderung des Zinsfußes ändern sich natürlich die Ziffern.

Am Ende des zweiten Gebrauchsjahres wird wieder die nunmehr laufende Nutzleistungsrate mit einem Werte von 90,70 vom Nutzungsträger abgetrennt; dieser hat sich bis auf 321,62, also um 71,06 fl. entwertet, und gegenüber dem Erträgnis von 90,70 fl. 19,64 fl. Zinsen getragen. Aber während desselben Jahres ist die im Vorjahre abgelöste und dem Betriebskapitale einverleibte Nutzleistungsrate von 90,70 bis auf 95,23 fl. im Werte gestiegen, und hat somit weitere 4,53 fl. an Zinsen getragen. Und wieder ebenso wird am Ende des dritten Gebrauchsjahres eine Nutzleistungsrate im derzeitigen Werte von 90,70 fl. ausgelöst, womit eine Entwertung des Nutzungsträgers um 74,62 fl. und ein Zinsenerträgnis von 16,08 fl. verbunden ist. Da aber gleichzeitig die vor zwei Jahren ausgelöste Nutzleistungsrate, im Betriebskapital verkörpert, von 95,23 bis auf ihren Vollwert von 100 fl., und die im Vorjahr ausgelöste von 90,70 auf 95,23 fl. im Werte schwillt, so ergibt sich ein weiterer Zinsengewinn von 4,77 + 4,53, also von 9,30 fl.

Auf diese Weise geben die ausdauernden Produktivgüter in eigentümlicher Vermischung Anlaß zu einem zweifachen Zinsbezuge. Die schon abgetrennten Nutzleistungsraten tragen Zins nach dem Muster und als Bestandteil des umlaufenden Kapitales: aus dem Titel der Umwandlung in das genußreife Endprodukt; und die noch nicht berührten Nutzleistungsraten tragen Zins nach dem Muster der ausdauernden Genußgüter: aus dem Titel der einfachen Annäherung an die Gegenwart. Von diesen beiden Bestandteilen des Zinsenerträgnisses wird aber nur der zweite dem Nutzungsträger, von dem er stammt, auch formell zugerechnet; für diesen wird die Rechnung mit dem Momente und mit denjenigen Wertbeträgen geschlossen, mit denen die einzelnen Nutzleistungsraten von ihm abgetrennt werden. Was dann mit jenen weiter geschieht, wird auf Rechnung des Betriebskapitales gesetzt, in das sie in dem Moment ihrer Abtrennung eingetreten sind [1]). Und so kommen wir zu dem Schlußergebnisse, daß aller Zins, den die ausdauernden Produktivgüter tragen, von ihnen lediglich in ihrer Eigenschaft als ausdauernde Güter getragen wird, während ihre zweite Eigenschaft, Produktivgüter zu sein, nur bei dem Zinserträgnisse der schon ins Betriebskapital übergegangenen abgetrennten Nutzleistungsraten ins Spiel kommt. — Hierin liegt die volle Erklärung für eine verwickelte Zinserscheinung, deren ich bereits früher einmal gedachte, deren Aufklärung ich aber damals aufschieben mußte [2]).

[1]) Am deutlichsten zeigt sich dies, wenn das mit Hilfe des Nutzungsträgers hergestellte Zwischenprodukt, z. B. das von einer Maschine gesponnene Garn, sofort an einen anderen Unternehmer verkauft und erst in dessen Hand der Produktionsvollendung zugeführt wird. Aller Wertzuwachs, den das Zwischenprodukt hiebei noch erfährt, wird jetzt natürlich diesem Zwischenprodukte, beziehungsweise dem Geldkapitale, um das es erkauft wurde, zugerechnet

[2]) Siehe oben S. 379.

Von unserem Wege aus ist aber noch eine andere hochwichtige Erklärungsfrucht zu pflücken.

Bei Gütern, die nur eine mäßige Zahl von Nutzleistungsringen umspannen, ist der Wertabschlag auch bei den letzten Jahresringen nur gering. Das hat zur Folge einerseits, daß der Wert des Nutzungsträgers nur um weniges hinter dem allmälig sich entwickelnden Werte seiner sämtlichen Nutzleistungen zurückbleibt — in unserem ersten Beispiele war der Wert der sechs Jahre dauernden Maschine zwar nicht ganz 6 × 100, aber doch immerhin über 500 Gulden — andererseits, daß die Abnützungsquote schon in den ersten Jahren[1]) relativ hoch ist und nahezu dem ganzen Wert der laufenden Nutzleistungsrate gleichkommt: in unserem Beispiele war der Wert der laufenden Nutzleistung 100, der Wert der für die Abnützung entscheidenden letzten Nutzleistung ungefähr 78 fl.

Bei Gütern mit sehr langer Nutzleistungsreihe sinkt dagegen sowohl der Wert des Nutzungsträgers als die Größe der Abnützungsquote verhältnismäßig. Ein Gut, das durch 100 Jahre eine Nutzleistung im jährlichen Werte von 100 fl. abzugeben im Stande ist, ist bei weitem nicht 100 × 100 = **10 000**, sondern (bei einer gesellschaftlichen Minderschätzung der künftigen Güter nach dem Fuße von 5% pro anno) höchstens **2000 fl.** wert; und der Wertverlust im Laufe des ersten Gebrauchsjahres beträgt, obwohl eine Nutzleistung im Werte von 100 fl. konsumiert und vom Nutzinhalte des Gutes abgestreift worden ist, entfernt nicht 100 Gulden, sondern nur etwa 76 Kreuzer: denn soviel und nicht mehr beträgt bei einer Minderschätzung von 5% für das Jahr der heutige Wert einer in 100 Jahren fälligen Summe von 100 fl.![2])

Gibt endlich ein Gut nicht bloß sehr viele, sondern — für die praktische Auffassung — geradezu unendlich viele Nutzleistungsraten ab, wie z. B. Grundstücke, dann wird auch die eben erwähnte Erscheinung auf die Spitze getrieben: der Gegenwartswert des Nutzungsträgers ist unendlich viel geringer als der sukzessive sich entwickelnde Wert seiner Nutzleistungsraten — ein Grundstück, das durch eine unendliche Reihe von Jahren jährlich 100 fl. trägt, ist nicht unendlich mal hundert, nicht einmal tausendmal oder hundertmal hundert, sondern nur ungefähr zwanzigmal hundert = 2000 fl. wert — und die Entwertungsquote sinkt geradezu auf Null herab: das Grundstück, dessen laufende Nutzleistung 100 fl. wert ist, trägt die ganzen 100 fl. rein. Der Grund ist immer der gleiche wie früher: die sehr entlegenen Nutzleistungen des zweiten, dritten, zehnten Jahrhunderts haben einen so äußerst geringen Gegenwartswert,

---

[1]) In den späteren Jahren steigt, wie wir wissen, die „Abnützung" progressiv, weil die letzte, nicht mehr durch Nachrücken ersetzte Nutzleistung der Gegenwart immer näher und darum im Werte immer höher steht. Siehe oben, bes. die Tab. auf S. 417.

[2]) Spitzers Tabellen S. 121.

daß sie dem Gegenwartswert des Nutzungsträgers fast nichts mehr zulegen können, und die „letzte“ Nutzungsrate, die für den Betrag der Entwertungsquote entscheiden würde, ist als unendlich entlegen geradezu ohne Gegenwartswert.

Dies ist der letzte Grund, warum es eine Grundrente als reines Einkommen gibt; und hiemit erst wird die Lösung des Grundrentenproblems bis zu ihrem wirklichen Abschlusse geführt. Die bisherige Grundrententheorie gab nur ein vorbereitendes Teilstück und hatte dabei sonderbarer Weise nicht einmal eine Ahnung davon, daß ihre Lösungsversuche den innersten Kern des Problems noch gar nicht berührten. Alle bisherigen Lösungsversuche, der Ricardos an der Spitze, erschöpften sich nämlich in dem mehr oder weniger gelungenen Nachweise, daß und warum die jährlichen Nutzleistungen eines Grundstückes einen wirtschaftlichen Wert haben oder einen wirtschaftlichen Ertrag bringen. Aber der Ertrag jener Nutzleistungen ist an sich erst ein Bruttoertrag. Daß er für den Eigentümer ein reiner Ertrag, ein reines Einkommen wird, das hat gar nichts mehr mit Fruchtbarkeit, Lage, Bodenklassen usw. zu tun, sondern lediglich mit der geringeren Wertschätzung künftiger Güter und der darauf beruhenden Festsetzung des Gegenwartswertes des Grundstückes selbst. Gesetzt, ein Steinbruch würfe durch hundert Jahre nach Abzug aller anderen Gestehungskosten einen — in diesem Sinne — reinen jährlichen Ertrag von 1000 fl. ab, und die künftigen Nutzleistungen würden nicht niedriger geschätzt als die gegenwärtigen, so würde man den Steinbruch eben voll auf 100 × 1000 fl. schätzen; und der Steinbruchbesitzer bezöge freilich eine Jahreseinnahme von 1000 fl., aber nicht ein Kreuzer davon wäre eine „Grundrente“ im heutigen Sinne, ein reines Einkommen, sondern alles eine langsame Aufzehrung des Vermögensstammes von 100 000 fl. selbst. Und nicht der Art, sondern nur dem Grade nach ist vom Falle des Steinbruchs der Fall aller anderen Grundstücke verschieden. Rechnet man bei einem Acker auf eine Ertragsfähigkeit von 1000 oder meinetwegen auch von 2000 Jahren — buchstäbliche Unendlichkeit bleibt ja in menschlichen Dingen doch außer Betracht — und schätzt man die künftigen Nutzleistungen eben so hoch wie die gegenwärtigen, so wird man eben für den Wert eines solchen Ackers zu einer exorbitant hohen Schätzung auf 1 Million oder 2 Millionen Gulden gelangen; und der Jahresbezug der Rente von 1000 fl. wird den Charakter eines noch sehr viel langsameren Abbröckelns vom Vermögensstamme, aber immerhin den eines Zehrens vom Stamme, und nicht eines reinen Einkommens haben. Die Grundbesitzer wären Herren riesiger Vermögensstämme ohne reines Einkommen.

Die theoretische Erklärung der Grundrente fällt also in ihrem Schlußstücke mit der Erklärung des Kapitalzinses ausdauernder Kapitalstücke zusammen: die Grundrente ist geradezu nichts anderes als ein Spezial-

fall von Kapitalrente aus ausdauernden Gütern. Daß jene Erklärungen nicht vollends zusammenfallen und daß im Gegenteile die landläufigen Grundrententheorien einen von den Kapitaltheorien so sehr verschiedenen Inhalt aufweisen, ist nur darauf zurückzuführen, daß in dem Erklärungsgange für die Grundrente eine Einschaltung zu machen war, die für die Erklärung des Zinses ausdauernder Kapitalstücke ganz überflüssig ist, und daß man zugleich in Folge der mangelhaften Auffassung des Grundrentenproblems in jener nicht gemeinsamen Einschaltung den ganzen Inhalt der Rententheorien sich erschöpfen ließ. Bei allen Arbeitsprodukten und daher auch bei allen Kapitalgütern ist es nämlich ganz selbstverständlich, daß sie und ihre Nutzleistungen wirtschaftlichen Wert haben: sonst würde man sie ja nicht produzieren. Bei den Bodenleistungen ist dies dagegen nicht selbstverständlich. Und darum mußte man sich zuerst bemühen nachzuweisen, warum und unter welchen Umständen die Bodennutzung einen Wert und Preis erhält. An der Hand der richtigen Werttheorie, mittelst der Lehre vom Grenznutzen und von den komplementären Gütern, hätte sich dieser Nachweis mit ein paar Federstrichen führen lassen. Ohne diese Hilfe und verstrickt in die Fesseln der Arbeitswerttheorie gestaltete man ihn viel umständlicher, viel schwerfälliger, als es nötig gewesen wäre, und dabei im Prinzipiellen doch nicht recht befriedigend. Die Signatur der Rententheorie Ricardos, die im wesentlichen bis heute herrschend geblieben ist — die Theorien seiner Gegner Carey und Rodbertus sind ganz verfehlt — ist: eine Fülle von Wahrheit in falscher prinzipieller Formulierung; eine glänzende Kasuistik, die nur die Anknüpfung an das alles erleuchtende richtige Prinzip nicht finden kann, und die darum, nachdem sie ein Stück der Erklärungsbahn hell beleuchtet hat, in Dunkelheit und Irrung ausmündet. Daher das eigentümliche Schicksal der Ricardoschen Theorie. Niemanden befriedigt sie ganz und voll. Auch ihre Freunde wissen eine Menge schwacher Punkte an ihr zu entdecken, und ihre allgemeinsten Sentenzen sind meistens ihre schwächsten. Aber es steckt ein unverwüstlicher Kern in ihr, der unter den verschiedensten Metamorphosen fortlebt und bis auf den heutigen Tag der Rententheorie den besten Teil ihres Inhaltes gab [1]).

Wie weit kommt man aber mit der Ricardoschen und mit jeder anderen bisherigen Rententheorie, selbst wenn sie in allen Stücken, in denen sie anfechtbar ist, richtig wäre? — Man kommt mit ihr nicht weiter, als man in der Frage des Kapitalzinses gekommen ist, wenn man bewiesen hat, daß und warum eine Dreschmaschine jährlich nach Abrechnung aller übrigen Kosten einen ihr zuzurechnenden Rohzins abwirft. Dort wo Ricardo seine Rententheorie endigen läßt, endigt in Wahrheit erst

[1]) Vgl. über das Verhältnis der Rententheorie Ricardos zur modernen Werttheorie die hübsche Bemerkung von J. Bonar in seinem Aufsatze über „the Austrian Economists“ (p. 27) im „Quarterly Journal of Economics“, Oktober 1888.

die Einschaltung, die man rücksichtlich der beweglichen Kapitalgüter wegen Selbstverständlichkeit der Sache gar nicht zu machen brauchte. Jetzt erhebt sich aber erst die Hauptfrage des Problems: warum steckt in jenem Rohzins, den die Jahresleistung von Dreschmaschine oder Grundstück nach Abzug aller übrigen Kosten abwirft, ein Reinzins? Und auf diese Frage, die die Rententheorie bisher zu stellen ganz unterlassen hat, ist für Maschine und Grundstück nicht anders zu antworten, als mit dem Hinweis auf den Minderwert künftiger Güter und Nutzleistungen [1]).

Ergebnisse.

Blicken wir zurück. Alle Arten und Weisen, Kapitalzins zu erwerben weisen auf einen gleichartigen Ursprung zurück: auf das Wertwachstum der Zukunftsgüter, die zu Gegenwartsgütern ausreifen. So beim Kapitalgewinn der Unternehmer, die die angekaufte Zukunftsware „Arbeit" in genußreife Produkte umwandeln; so bei den Grundherren und Hauseigentümern und sonstigen Besitzern ausdauernder Gütern, die die späteren Nutzleistungsringe ihrer Güter allmälig heranreifen lassen und ausgereift vollwertig pflücken; so endlich auch beim Darlehen. Auch hier liegt die

---

[1]) Der Umstand, daß Grundrente und Kapitalrente die letzten Ursachen ihrer Entstehung gemeinsam haben, kann selbstverständlich keinen zwingenden Grund dafür abgeben, jeden Unterschied zwischen ihnen zu verwischen. Es bleiben zwischen Boden und Kapital so zahlreiche theoretisch und praktisch belangreiche Verschiedenheiten bestehen, daß trotz des oben dargelegten verwandten Zuges die in einem früheren Abschnitte getroffene Entscheidung sich rechtfertigt, die Grundstücke aus dem Kapitalbegriffe auszuschließen. — Inzwischen hat C. Menger sehr schön die Notwendigkeit einer umfassenden „allgemeinen Theorie des Vermögensertrages" hervorgehoben (Conrads Jahrbücher, 17. Bd., S. 48f.). Ich hoffe, daß er in dem Inhalt dieses Abschnittes einen ernsthaften Versuch erblicken wird, eine solche Theorie zu entwickeln. Dieser mein Versuch hat übrigens seither eine bemerkenswerte systematische Ausbildung durch Wicksell erhalten. Während ich nämlich in meinem Buche (und zwar insbesondere auch in den erst noch folgenden Auseinandersetzungen über die Höhe des Kapitalzinses) meist nur die Beziehungen des Kapitales zu dem einen Zweige der originären Produktivkräfte, nämlich zu den Arbeitsleistungen, im Detail durchführte und es rücksichtlich des anderen Zweiges, der Bodenleistungen, an knappen, allgemein orientierenden Bemerkungen genügen ließ (z. B. 148, 188ff. und unten noch öfters), hat Wicksell auch die Bodenleistungen in den exakten, mathematischen Kalkül einbezogen und ist dadurch zu einem systematisch vollständigeren Ausbau der ganzen Theorie gelangt (Wert, Kapital und Rente, 1893, II. Abschnitt, Unterabschnitt V mit der Überschrift: „Vervollständigung der Böhm-Bawerkschen Theorie. Kapitalzins, Arbeitslohn und Bodenrente in ihren gegenseitigen Beziehungen"). Ich kann nur bedauern, daß mir, als Nicht-Mathematiker, die mathematischen Darlegungen Wicksells nicht völlig zugänglich sind; ich kann sie deshalb weder in ihrem Detail genauer verfolgen, noch mir für meine eigene Darstellung zu Nutze machen, und muß mich begnügen auszusprechen, daß sie nach ihrer mir erkennbaren Hauptrichtung eine jedenfalls in hohem Grade dankenswerte Ergänzung meiner Theorie zu bieten scheinen

Bereicherung nicht — wie man auf den ersten Blick leicht meinen könnte — schon darin, daß der Gläubiger mehr Stücke zurückerhält als er hingibt: denn zunächst sind ja die eingehandelten Stücke minderwertig; sondern darin, daß das Anfangs minderwertige Schuldobjekt allmälig im Werte schwillt und im Augenblicke der Fälligkeit endlich in den vollen höheren Gegenwartswert eingerückt ist.

Was sind also die Kapitalisten für Leute? — Kurz gesagt, sie sind Händler, die Gegenwartsware feil haben. Sie sind glückliche Besitzer eines Güterstocks, den sie für ihre momentanen persönlichen Bedürfnisse nicht brauchen. Sie vertauschen ihn also in irgend einer Form gegen Zukunftsware und lassen diese in ihrer Hand wieder zu vollwertiger Gegenwartsware ausreifen. Manche Kapitalisten machen diesen Umsatz ein für allemal. Wer aus seinem Kapitale ein Haus baut, ein Grundstück kauft, einen Rentenbrief erwirbt, ein verzinsliches Darlehen auf 50 Jahre gibt, tauscht seine gegenwärtigen Güter ganz oder zum Teile gegen Güter oder Nutzleistungen, die einer sehr fernen Zukunft angehören, und schafft daher mit einem Schlage Gelegenheit für ein durch sehr lange Zeit andauerndes Wertwachstum und Zinseinkommen. Wer dagegen dreimonatliche Wechsel eskomptiert, oder eine Produktion mit einjähriger Umschlagsperiode betreibt, muß den Umsatz häufig wiederholen. Die erworbene Zukunftsware wird schon in drei Monaten oder in einem Jahre vollwertige Gegenwartsware. Mit dieser wird der Handel erneuert, neue Wechsel, neue Rohstoffe, neue Arbeit gekauft, abermals in Gegenwartsgüter ausgereift, und so immer fort.

Daß ein Kapital „ewig“ Zinsen trägt, ist unter diesen Umständen eine sehr einfache Sache. Kein Gedanke an eine unerschöpfliche „produktive Kraft“ des Kapitales, die ihm ewige Fruchtbarkeit sicherte; kein Gedanke an eine ewige „Nutzung“, die jahraus jahrein ein vielleicht längst untergegangenes Gut bis ans Ende der Tage abgeben könnte[1]):

[1]) Die Unrichtigkeit einer Theorie erweist sich daran, daß sie nicht für alle vorkommenden Fälle eine befriedigende Lösung zu geben vermag. Ich hatte schon wiederholt Gelegenheit auf Fälle hinzuweisen, die mit den Mitteln der meines Erachtens unrichtigen „Nutzungstheorie“ nicht befriedigend erklärt werden können (vgl. oben S. 373, 417 f). Ich reihe hier noch einen Fall an. Es ist der Kauf einer Ewigrente, z. B. einer der heutzutage üblichen Staatsschuldenrenten, die unkündbar und nicht rückzahlbar sind. Die Nutzungstheorie will in den jährlichen Rentenzahlungen den Preis der für immer überlassenen „Kapitalnutzung“ erblicken. Aber was ist mit dem Kapitalstocke geschehen? Übertragen worden ist er jedenfalls. Einfach geliehen ist er nicht, denn er wird nie wieder zurückgestellt. Entgeltlich übertragen kann er — nach der Ansicht der Nutzungstheoretiker — auch nicht sein; denn die Jahresrenten sind ja der Preis der „Nutzung“, und sonst wird nichts gezahlt. Unentgeltlich übertragen, geschenkt ist er endlich auch nicht; denn dem Rentengläubiger fällt es nicht ein, ihn schenken zu wollen, und der Rentenschuldner fühlt sich wahrhaftig auch nicht beschenkt. — Nun, das, was die Nutzungstheorie nicht oder nur höchst gekünstelt erklären kann, erklärt sich nach unserer Theorie ganz ungezwungen: es liegt eben ein

sondern weil gegenwärtige Güter immer zu knapp im Vorrat sind, ist immer die Konjunktur für den Austausch gegen Zukunftsware günstig; und weil die Zeit immer vorwärts schreitet, wird die vorteilhaft eingehandelte Zukunftsware immer wieder zur Gegenwartsware, wächst dabei in den vollen Gegenwartswert hinein, und gestattet zugleich ihrem Eigner, die allzeit günstige Konjunktur für Gegenwartsgüter immer wieder von neuem auszunützen.

Und liegt hierin etwas Anstößiges? — Ich wüßte nicht, wieso. Gegenwärtige Güter sind einmal aus natürlichen Gründen eine wertvollere Ware als künftige; und wenn der Besitzer der wertvolleren Ware für sie eine größere Summe der minder wertvollen eintauscht, so ist dies nicht anstößiger, als wenn der Besitzer von Weizen einen Metzen Weizen für mehr als einen Metzen Hafer oder Gerste, oder wenn der Besitzer von Gold ein Pfund Gold für mehr als ein Pfund Eisen oder Kupfer eintauscht. Ein Verzicht auf die Geltendmachung des höheren Wertes der eigenen Ware wäre ein Akt der Uneigennützigkeit und Großmut, der unmöglich allgemein zur Pflicht gemacht werden kann, und in der Tat bei keiner einzigen anderen Ware zur Pflicht gemacht wird.

Im Wesen des Zinses liegt also nichts, was ihn an sich unbillig oder ungerecht erscheinen ließe. Aber etwas anderes ist das Wesen einer Institution, und wieder etwas anderes sind die zufälligen Begleitumstände, die sich ihr bei ihrer praktischen Verwirklichung anheften können. Daß in einem Volke ein Wahlrecht für Vertretungskörper besteht, ist gewiß gut. Aber wenn in irgend einem Lande bei jeder Wahl die Leute sich die Köpfe blutig schlagen, Wirtshausagitation und brutale Gewalt statt patriotischer Überlegung über die Majorität entscheidet, so ist das nicht gut. Und wie jede andere menschliche Institution ist auch die Institution des Zinses der Gefahr von Übertreibungen, Ausartungen und Mißbräuchen ausgesetzt. Vielleicht sogar in besonders hohem Grade.

Es läßt sich nämlich nicht leugnen, daß gerade beim Tausch von Gegenwarts- gegen Zukunftsware die Umstände häufig danach angetan sind, um eine Gefahr monopolistischer Ausbeutung der Besitzlosen nahezurücken. Gegenwärtige Güter braucht jeder absolut notwendig, um leben zu können. Wer sie nicht hat, muß sie um jeden Preis zu erwerben suchen. Sie auf eigene Rechnung zu produzieren, ist dem Besitzlosen durch die Umstände verwehrt: denn er könnte nur eine momentan lohnende Produktionsweise einschlagen, die viel zu wenig ergiebig, und unter unseren modernen Wirtschaftsverhältnissen fast geradezu undurchführbar ist. Also muß er sie von den Besitzenden erhandeln: entweder im Darlehen, oder häufiger, durch den Verkauf seiner Arbeit. In diesen Handel tritt er aber in einer doppelt ungünstigen Stellung ein: ungünstig

---

Tausch gegenwärtiger Güter (des Rentenkapitales) gegen eine Reihe künftiger Gütersummen (die Renten) vor.

durch die Zwangslage, in der er sich befindet, und ungünstig durch die numerischen Verhältnisse zwischen Käufern und Verkäufern von Gegenwartsgütern. Denn Kapitalisten, die Gegenwartsgüter feil haben, gibt es relativ wenige, Proletarier, die sie kaufen müssen, unzählige. Auf dem Markte für Gegenwartsgüter steht also eine Mehrzahl in einer Zwangslage befindlicher Käufer einer Minderheit von Verkäufern von Gegenwartsgütern gegenüber — ein Verhältnis, das offenbar von Haus aus dem Verkäufer günstig, dem Käufer ungünstig ist.

Nun können allerdings die den Käufern ungünstigen Umstände durch einen regen Wettbewerb der Verkäufer wieder wett gemacht werden. Sind die Verkäufer auch wenige, so haben sie dafür desto größere Mengen von Gegenwartsgütern zu fruktifizieren. Und um sie alle an den Mann zu bringen, müssen sie im Wettbewerb ihre Preisforderungen von extremen Höhen auf ein mäßiges Niveau herabstimmen, das für eine Ausbeutung der Besitzlosen keinen Raum mehr läßt[1]). Glücklicher Weise bilden diese Fälle im Leben die Regel. Allein bisweilen schnürt irgend ein Umstand den Wettbewerb der Kapitalisten ein: und dann sind allerdings jene Besitzlosen, die ihr Schicksal auf einen vom Monopol beherrschten Teilmarkt angewiesen hat, ihrem Widerpart auf Gnade und Ungnade ausgeliefert. Daher der direkte Zinswucher, dessen Opfer arme Darlehenserwerber nur zu oft werden, und daher die ausbeutend niedrigen Lohnsätze, die der Not der Arbeiter bisweilen in einzelnen Fabriken, bisweilen in einzelnen Produktionszweigen, und glücklicher Weise nur selten und unter besonders ungünstigen Umständen in ganzen Ländern aufgenötigt werden.

Es fällt mir nicht ein, auch solche Ausschreitungen, die wirklich eine Ausbeutung in sich schließen, unter den Schutz des günstigen Urteiles stellen zu wollen, das ich oben über das Wesen des Zinses gefällt habe. Aber umgekehrt muß ich auch mit dem stärksten Nachdrucke betonen, daß nicht schon in der Erzielung irgend eines Gewinnes aus dem Darlehen oder aus dem Arbeitskaufe die Bewucherung liegt, sondern nur in einer unangemessenen Höhe dieses Gewinnes. Die Existenz irgend eines Gewinnes ist, falls überhaupt Täusche von Gegenwarts- und Zukunftsware stattfinden, eine ganz naturgemäße und geradezu ökonomisch notwendige Erscheinung. Irgend ein Kapitalgewinn würde, wie ich oben nachgewiesen habe, auch ohne alle Zwangslage der Besitzlosen und ohne alle Monopolisierung des Besitzes sich bilden, und sich bilden müssen. Nur die Höhe dieses Gewinnes kann, falls sie im konkreten Falle ein Übermaß erreicht, ein Vorwurf treffen; und allerdings rücken die sehr ungleichen Besitzverhältnisse in unserer modernen Volkswirtschaft die Gefahr der Erzwingung ausbeutender Zinssätze in unwillkommene Nähe.

[1]) Siehe unten Abschnitt III über die „Höhe des Kapitalzinses".

Ebenso wenig kann ferner der Unbefangene in Abrede stellen, daß in Folge der die Zinseinnahme begleitenden Nebenumstände nicht selten das Billigkeitsgefühl durch den Kontrast von Gewinn und Verdienst beleidigt wird. Wo ein Kapital durch persönliche Mühe und Tüchtigkeit erwirtschaftet wurde, wird niemand seinem Besitzer auch den ferneren mühelosen Gewinn mißgönnen, den er durch Umsatz der sauer erworbenen Gegenwartsgüter in Zukunftsgüter macht. Aber oftmals fallen gerade die größten Reichtümer ihren Eignern ohne alles persönliche Verdienst, lediglich durch die Gunst einer sie bevorzugenden Rechtsordnung in den Schoß; und wieder ohne Mühe und persönliches Verdienst vollzieht sich der gewinnreiche Umsatz von Gegenwarts- in Zukunftsgüter, die immerfort wieder zu wertvolleren Gegenwartsgütern ausreifen. In allen anderen Umsatzzweigen bedarf es kluger Spekulation, rechtzeitiger Benützung günstiger Konjunkturen, um im Tausche zu gewinnen. Aber der Händler mit Gegenwartsware findet die Konjunktur immer günstig. Er braucht nur zuzugreifen, um immer wieder seine Ware an einen unter tausend begierigen Käufern mit Aufgeld zu verhandeln — während daneben der besitzlose Arbeiter bei harter Arbeit, bei schwerer Aufopferung an persönlicher Kraft und persönlichem Glücke kümmerlich sein Leben fristet.

Aber was folgt aus alledem? Doch nur, daß der Kapitalzins durch die Zutat von Nebenumständen mit einer wucherischen Ausbeutung und mit sozialen Übelständen verbunden werden kann; nicht, daß er selbst im innersten Wesen faul ist. Und daraus wieder folgt, daß man an die begleitenden Ausartungen die Axt legen soll und nicht an den gesunden Stamm: geradeso wie es töricht wäre, das Selbstbestimmungsrecht der Völker aufzuheben, statt einfach den Wahlprügeleien zu steuern. — Aber wenn jene Mißbräuche nicht oder nicht ganz auszurotten sind? — Auch dann ist es noch keineswegs entschieden, daß man die Institution des Zinses selbst, um die jene Mißbräuche sich unvermeidlich ranken, ausrotten darf. Denn eine durch keinerlei Nachteil getrübte Einrichtung ist uns nun einmal in menschlichen Dingen nicht beschieden. Statt des absolut Guten, das unerreichbar ist, müssen wir überall das relativ Beste wählen, bei dem die Bilanz zwischen erreichbarem Vorteil und in den Kauf zu nehmenden Übeln noch am günstigsten steht. In einer großen Stadt wohnen hat doch gewiß viele Übelstände; in einer kleinen Stadt wohnen gleichfalls, und auf dem Lande wohnen wiederum. Aber irgendwo wohnen muß man doch: also dort, wo die unvermeidlichen Übelstände nach kluger Erwägung aller Umstände für jeden am stärksten durch die Vorteile überwogen werden. Und ebenso muß, ehe der Zins als solcher ausgerottet wird, erst die Gesamtbilanz gezogen werden, ob das Menschenwohl in einer Gesellschaft, die den Kapitalgewinn duldet und anerkennt, besser gefördert wird, als in einer solchen, die nur Einkommen aus Arbeit duldet.

Bei dieser Erwägung wird man aber nicht übersehen können, daß die Institution des Zinses auch vielfachen Nutzen stiftet: insbesondere, ndem die Aussicht auf Zinsgewinn zum Sparen, dadurch zur Kapitalbildung anlockt und so in weiterer Folge Ursache einer reichlicheren Versorgung des ganzen Volkes durch Einschlagung ergiebigerer Produktionsmethoden wird. An dieser Stelle ist das vielgebrauchte und viel mißbrauchte Wort von der „Enthaltsamkeitsprämie“ am Platze. Man darf nicht das Dasein des Zinses damit theoretisch erklären wollen; man darf überhaupt nicht meinen, damit irgend etwas das Wesen des Zinses Betreffendes auszusagen: denn wie viel Zins wird ohne belohnungswürdige „Enthaltsamkeit“ in die Tasche geschoben! Aber ebenso, wie sich bisweilen schädliche Begleitumstände an den Zins anheften, treten glücklicherweise oft auch nützliche und segensreiche Begleitumstände in seinem Gefolge auf; und zu diesen gehört es, daß der Zins, der aus anderen Ursachen da ist, unter anderem zum Lohne und zum Anreiz für die Ersparung ausschlägt. Ich weiß ganz gut, daß die privatwirtschaftliche Ersparung nicht der einzig mögliche Weg zur Kapitalbildung ist, und daß auch im Sozialistenstaat Kapital gebildet und vermehrt werden kann[1]): allein die privatwirtschaftliche Kapitalbildung ist erprobt, und die sozialistische ist es nicht allein nicht, sondern hat *a priori* einige ungemein schwer wiegende Zweifel an ihrer Wirksamkeit gegen sich.

Doch ist es weder meine Absicht noch meine Aufgabe, zu untersuchen, welche Gesellschaftsorganisation im ganzen die beste ist, die heutige oder die sozialistische. Ich habe hier nicht mehr zu beantworten, als was sich aus einer Untersuchung über die Natur und den Ursprung des Zinses beantworten läßt. Und diese Antwort lautet: am Wesen des Kapitalzinses klebt kein Makel. Wer daher seine Ausrottung fordert, mag dies allenfalls auf irgend welche Erwägungen der Zweckmäßigkeit gründen, aber nicht, wie dies heute die Sozialisten tun, auf die Behauptung von der inneren Ungerechtigkeit jener Einkommensart.

Die Ausrottung des Kapitalzinses: ist diese denn überhaupt möglich? — Sehen wir einmal zu. Es wird, denke ich, für viele meiner Leser nicht ohne Interesse sein, das Schicksal des Zinses im Sozialistenstaat zu verfolgen.

Der Zins im Sozialistenstaat.

Denken wir uns den Sozialistenstaat in der vollständigsten Weise verwirklicht; alles Privateigentum an Boden und Kapital aufgehoben, alle Produktivmittel in der Hand der Gesamtheit vereinigt, alle Volksglieder als Arbeiter im Dienste der Gesamtheit tätig, und das Nationalprodukt an Alle nach Maßgabe der geleisteten Arbeit aufgeteilt. Wie

[1]) Siehe oben S. 147ff.

sieht es nun hier mit der Wirksamkeit jener Ursachen aus, die in der individualistisch organisierten Volkswirtschaft den Kapitalzins hervorrufen?

Vor allem muß festgestellt werden, daß jene Ursachen noch immer da sind. Es besteht noch immer eine natürliche Wertdifferenz zwischen gegenwärtigen und künftigen Gütern, und da auch im Sozialistenstaat die Zeit nicht stille steht, werden die künftigen Güter allmälig zu gegenwärtigen und setzen dabei einen Mehrwert an. Die Wertdifferenz zwischen gegenwärtigen und künftigen Gütern, sagte ich, besteht fort. Denn es bestehen ihre eigenen Ursachen fort: die Verschiedenheit der Versorgungszustände in Gegenwart und Zukunft, die echt menschliche parteiische Unterschätzung der Zukunft, die Unsicherheit und Kürze des menschlichen Lebens. Freilich die Rücksicht auf die größere technische Ergiebigkeit gegenwärtiger Produktivmittel fällt für die Einzelnen als Motiv fort, da im Sozialistenstaat niemand mehr Unternehmer auf eigene Rcchnung sein darf: dafür macht sich aber eben dieses Motiv desto stärker für die große Gemeinwirtschaft geltend, welche jetzt die gsamte Nationalproduktion besorgt und leitet.

Es ist somit auch für den Sozialistenstaat geradezu undenkbar, daß die wirtschaftenden Subjekte, die Individuen und die mächtige Gesamtwirtschaft, in ihrem wirtschaftlichen Urteil und in ihrer wirtschaftlichen Praxis gegenwärtige und künftige Güter auf gleichem Fuße behandeln. Wie könnte es z. B. dem Sozialistenarbeiter gleichgiltig sein, ob er seinen wohlverdienten Arbeitslohn von 500 fl. in 500 gegenwärtigen oder aber in 500 künftigen Gulden, vielleicht nach 5 oder 10 oder 50 Jahren erhält! Oder wie wäre es denkbar, daß man, im Sozialistenstaate einen jungen Eichenschößling, der in 200 Jahren ein wertvoller Eichenstamm sein wird, einem gegenwärtigen kräftigen Eichenstamm im Werte gleichsetzt? Auch die die nationale Produktion dirigierende Zentralwirtschaft muß ihre ganze Disposition auf eine verschiedene Wertschätzung von gegenwärtigen und künftigen Gütern stützen, wenn die Disposition nicht ganz verfehlt und ungeheuerlich werden soll. Würde sie nämlich künftige Güter nicht niedriger schätzen, so müßte sie eine Produktion, die eine größere Stückzahl von Produkten in ferner Zukunft verheißt, lohnender finden, als eine solche, die eine kleinere Stückzahl in der Gegenwart oder näheren Zukunft liefert, und müßte daher die vorhandenen Produktivkräfte immer auf die technisch ergiebigsten maßlos entlegenen Produktionsziele richten. Natürlich entstünde darüber — ähnlich wie wir es oben einmal geschildert haben[1]) — in der Gegenwart Not und Mangel, und die Wirtschaftsdirektion hätte nichts Eiligeres zu tun, als die verfehlte Disposition wieder rückgängig zu machen, der Minderzahl gegenwärtiger

[1]) Siehe S. 405ff.

Güter den Vorzug vor der Überzahl künftiger Güter zu geben und damit den Beweis zu liefern, daß die Wertdifferenz zwischen gegenwärtigen und künftigen Gütern eine von allen menschlichen Einrichtungen unabhängige elementare Wirtschaftserscheinung ist.

Steht es nun fest, daß auch im Sozialistenstaat gegenwärtige Güter allgemein höher geschätzt werden, so versteht es sich auch weiter von selbst, daß, wenn es zum Austausch zwischen beiden kommt, dieser nicht auf gleichem Fuße erfolgen kann. Sondern gerade so wie unter der heutigen Wirtschaftsorganisation werden die wertvolleren Gegenwartsgüter ein Agio beanspruchen und erhalten. Sein Erscheinen — und damit das Erscheinen des Zinses in seiner regelrechtesten Form — könnte nur dadurch unterdrückt werden, daß man jede Gelegenheit dazu unterdrückt, mit anderen Worten, daß man den tauschweisen Umsatz von Gegenwartsgegen Zukunftsgüter überhaupt aus der Welt schafft.

Dies würde nun allerdings im Sozialistenstaat in ziemlich weitem Umfange versucht werden. Indem hier jeder Privatbesitz an Produktionsmitteln ausgeschlossen wird, würde auch jede Produktion für Rechnung von Einzelnen ausgeschlossen, und damit weiter die Gelegenheit zum Ankauf der Zukunftswaren Arbeit, Bodennutzungen, Kapitalgüter für Privatleute beseitigt; und da jedenfalls auch das verzinsliche Darlehen verboten sein würde, so wären die beiden Hauptquellen, aus denen heute der Zinsenbezug von Privatleuten fließt, glücklich verstopft. Einige Gelegenheiten blieben aber noch immer offen, wenn man nicht geradezu allen Tauschverkehr zwischen Privaten ganz untersagen will. Duldet man z. B. freien Tauschverkehr mit lang dauernden Nutzungsgütern, so schlüpft sofort Agio und Zins durch das geöffnete Hinterpförtchen ein. Dauert z. B. ein Gut 100 Jahre und ist die (gegenwärtige) Jahresleistung 1000 fl. wert, so wird kein Mensch dafür einen Preis von 100 000 fl. zahlen wollen, in welchem auch noch die hundertste Jahresleistung, die vielleicht die Enkel oder Urenkel pflücken können, mit vollen 1000 gegenwärtigen Gulden bezahlt würde. Sowie aber der Kaufpreis niedriger als mit 100 000 fl. bemessen wird, erzielt der Besitzer im Laufe der Zeit eine den Kaufpreis übersteigende Einnahme und heimst den Überschuß als echten Zins ein.

Viel wichtiger als solche sporadische private Zinseinnahmen ist aber, daß im Sozialistenstaat die Gemeinwirtschaft selbst gegenüber den Volksgliedern das Prinzip des Zinses, die heute als „Ausbeutung“ gescholtene Praxis des Abzugs vom Arbeitsprodukt, ausüben würde und ausüben müßte. Der Sozialistenstaat, der alle Produktivmittel besitzt, läßt nämlich alle Volksglieder in seinen Werkstätten arbeiten und zahlt ihnen dafür einen Lohn. Er führt also im größten Maßstabe den den Privaten untersagten Kauf der Zukunftsware Arbeit aus. Nun richtet er — aus technischen Gründen —

notwendig verschiedene Teile der angekauften Arbeit gleichzeitig auf verschieden weit entfernte Produktionsziele. Eine Gruppe von Arbeitern läßt er z. B. Brot backen, eine andere einen Bergwerksschacht graben, der vielleicht erst in 20 Jahren die ersten Genußgüter liefern hilft, wieder eine andere läßt er einen abgetriebenen Waldschlag wieder aufforsten. Die auf entfernte Ziele gerichtete Arbeit erzielt nach bekannten Grundsätzen ein größeres technisches Produkt, das zugleich seinerzeit, wenn es genußreif geworden ist, auch einen größeren Wert besitzen wird. Während z. B. das Produkt, das ein Arbeiter in einem Tage beim Brotbacken erzeugt, vielleicht nur 2 fl. wert ist, mag ein Arbeiter bei der Aufforstungsarbeit in einem Tage vielleicht hundert Eichenschößlinge setzen, die, ohne weiteren Arbeitszusatz nach hundert Jahren zu kräftigen Eichenstämmen ausgereift, jeder 10 fl., also zusammen 1000 fl. wert sein mögen.

Wie viel kann und soll nun der Sozialistenstaat jenen Arbeitern, deren Arbeit er auf technisch ergiebigere ferne Produktionsziele richtet, an Lohn auszahlen? Den ganzen Wert ihres künftigen Produkts? Also den Aufforstungsarbeitern einen Tagelohn von 1000 fl.? — Unmöglich! Das wäre eine schreiende Ungerechtigkeit gegen die Arbeiter der anderen Branchen. Ließe man den Zutritt zu den einzelnen Berufszweigen beliebig frei, so würde jeder Wälder aufforsten und niemand mehr Brot backen wollen, das Land würde wieder in einen Urwald verwandelt, und die Gegenwart mit ihren drängenden Bedürfnissen bliebe unversorgt[1]). Läßt man dagegen den Zutritt nicht frei, und zahlt man einer begünstigten Minorität einen Taglohn von 1000 fl., während die andern Arbeiter nur 2 oder 3 fl. erhalten, so führt man *in optima forma* wieder eine Finanzaristokratie ein, nur daß sich diese nicht, wie heute, auf Besitz, sondern noch schlimmer auf Gunst und Protektion stützt!

Zahlt man aber — und das ist das einzig Mögliche — auch den Aufforstungsarbeitern geradeso wie den Bäckern nur 2 fl. täglich, dann begeht man ihnen gegenüber dieselbe „Ausbeutung", die heute die kapitalistischen Unternehmer ausüben. Man bringt im Kaufe der Zukunftsware Arbeit ein Agio für Gegenwartsgüter in Rechnung, und fertigt den Arbeiter für ein Zukunftsprodukt von 1000 fl. mit einem gegenwärtigen Lohn von 2 fl. ab, entsprechend dem heutigen Werte der gepflanzten Schößlinge. Den Mehrwert aber, den diese im Laufe ihrer Ausreifung zu schlagfähigen Eichenstämmen ansetzen, schiebt die

---

[1]) Man wird vielleicht darauf hinweisen, daß durch das zunehmende Angebot an Holz der Wert desselben gedrückt, und so das Aufforsten nach und nach nur ebenso lohnend gemacht würde als das Brotbacken und dergleichen. Ich gebe aber dagegen nur zu bedenken, daß dieser Erfolg doch erst dann eintreten könnte, wenn der Wert eines hundertjährigen Stammes auf ein Paar Kreuzer herabgedrückt wäre; und um inmitten einer dichten Bevölkerung den Holzwert so tief zu drücken, müßte in der Tat vorher ein ungeheuerer Teil des Landes wieder in Wald verwandelt werden!

sozialistische Gemeinwirtschaft als echten Zins in die Tasche. Vielleicht, wahrscheinlich sogar, um ihn nicht in der Tasche zu behalten, sondern zu einer allgemeinen Aufbesserung der Lohnquote der Volksarbeiter zu verwenden. Aber eine solche nachträgliche gemeinnützige Widmung des eingestrichenen Zinses ändert nichts an der Tatsache, daß der Zins als Zins eingestrichen wurde. Der Sozialistenstaat handelt da nur ähnlich, wie ein heutiger Kapitalist handeln würde, der aus eingestrichenem Mehrwert ein Vermögen von Millionen aufhäuft, und über dieses dann zu gemeinnützigen Zwecken verfügt. Man kann über erworbenen Lohn egoistisch oder altruistisch verfügen, und man kann über erworbenen Zins egoistisch oder altruistisch verfügen: aber so wenig jemand die Behauptung wird wagen wollen, daß ein Arbeitslohn dadurch, daß man ihn egoistisch verwendet, zum Zinse wird, ebenso wenig wird man auch behaupten dürfen, daß ein erworbener Zins dadurch, daß man über ihn altruistisch verfügt, nachträglich seine Natur ändert und vielleicht in Arbeitslohn umschlägt!

Auch ist wohl zu bemerken, daß durch eine gleichmäßige Verteilung des vom Sozialistenstaate eingestrichenen Zinses durchaus nicht derselbe wirtschaftliche Zustand hergestellt wird, als wenn der Zins gar nicht eingestrichen worden wäre. Sondern in der Verteilung bekommen ihn ganz andere Leute als jene, an deren Arbeit und Produkt er verdient wurde. Dem Aufforstungsarbeiter wird vom Werte seines künftigen Produktes von 1000 fl. ein Betrag von 998 fl. als Zins abgezogen. Wird nun durch die Austeilung aller so gewonnenen Zinsbeträge der Durchschnittstagelohn vielleicht von zwei auf drei Gulden erhöht, so bekommt jener von 998 angezogenen Gulden einen einzigen zurück, und die übrigen 997 fl. bekommen andere Leute, und zwar ganz wie heute, nicht aus dem Titel der Arbeit, sondern aus dem Titel des Eigentums, beziehungsweise des Miteigentums. Die Leute, die in rasch lohnender Produktion, z. B. in Bäckerarbeit verwendet, ein Tagesprodukt von zwei Gulden erzeugen, könnten als Arbeiter auch nur einen Lohn von zwei Gulden ansprechen und erhalten. Den dritten Gulden erhalten sie nur, weil sie zugleich Miteigentümer am Nationalvermögen sind, und weil der Sozialistenstaat, der das gemeinsame Nationalvermögen verwaltet, als Eigentümer desselben gegenüber jenen Arbeitern, deren Tätigkeit auf entferntere Produktionsziele gerichtet ist, die ganze Macht dieses seines Eigentums zur Geltung bringt. Im Sozialistenstaate wird daher geradeso wie in der kapitalistischen Gesellschaft der Zins vom Eigentümer der gegenwärtigen Güter an jenen Arbeitern verdient, die durch ihre Arbeit erst ein künftiges Produkt schaffen: der Unterschied besteht nur darin, daß in der kapitalistischen Gesellschaft das Eigentum ungleich verteilt ist, und der Zins an wenige Eigentümer in großen Quoten fällt, während in der sozialistischen Gesellschaft Alle

Miteigentümer zu gleichem Anteil sind und Alle eine gleiche kleine Quote vom Gesamtzins einstreichen.

Ich habe in den obigen Auseinandersetzungen das Beispiel von der Aufforstungsarbeit gewählt, weil es die einschlägigen Verhältnisse am grellsten und am reinsten beleuchtet. Am grellsten, weil hier die Zeitdifferenz zwischen dem Einsatz der Arbeit und dem Empfange des genußreifen Produkts, und damit auch die Wertdifferenz zwischen Arbeit und Zukunftsprodukt am größten ist; am reinsten, weil hier keinerlei späterer Zusatz an Arbeit mehr nötig und daher die Berechnung des mit einem bestimmten Arbeitsaufwand hervorgebrachten Endproduktes ganz einfach ist. Es bedarf aber wohl keiner genaueren Ausführung, daß genau dieselben Verhältnisse im abgeschwächten Grade bei allen Arbeiten wiederkehren, die überhaupt auf entferntere Produktionsziele gerichtet sind. Sie alle sind technisch ergiebiger, als die momentan lohnenden; ihr reichliches Zukunftsprodukt muß auch immer einen größeren Zukunftswert besitzen, weil man es ökonomischer Weise gar nicht hätte erzeugen dürfen, wenn nicht schon sein perspektivisch reduzierter Gegenwartswert dem sonstigen Normalwerte einer gleichen Arbeitsmenge gleichkäme[1]); und da man endlich den Lohn für gleichartige und gleichwertige Arbeit nicht verschieden hoch ansetzen kann, je nachdem der Sozialistenstaat einen Arbeiter gerade auf ein nahes oder ein entferntes Produktionsziel dirigiert, so muß der Lohn jener Arbeiter, die auf entferntere Produktionsziele dirigiert werden, notwendig unter dem vollen Werte ihres Zukunftsprodukts ausgemessen werden[2]), womit in irgend einem Grade der Mehrwertgewinn für die die Gegenwartsgüter besitzende Gemeinwirtschaft eintritt[3]).

---

[1]) Vgl. oben S. 383ff.

[2]) Die Nivellierung des Lohnes nach oben, das ist nach dem Werte des Zukunftsproduktes der ergiebigst angewendeten Arbeit ist natürlich unmöglich, weil dazu das Nationalprodukt nicht auslangen würde.

[3]) Dieselbe Bewandtnis wie mit dem Kapitalzinse hat es, wie ich im Vorübergehen bemerken will, auch mit der Grundrente. Es liegt auf der Hand, daß auch im Sozialistenstaate ein Arbeiter auf einem besonders fruchtbaren Grundstücke, z. B. in einem Rüdesheimer Weinberg, mehr oder wertvolleres Produkt erzielen wird, als ein Arbeiter mit derselben Mühe und Geschicklichkeit auf einem gemeinen Acker oder Weinberg hervorbringen kann. Ebenso klar aber ist es, daß es eine nicht zu duldende Protektionswirtschaft wäre, wenn man den auf die besten Grundstücke geschickten Arbeitern ihr ganzes größeres Produkt als Lohn ließe. Um keine Ungerechtigkeit zu begehen, wird man auch hier den Lohn nach unten nivellieren müssen; das heißt, man behält vom Produkte der fruchtbareren Grundstücke die „Grundrente“ zunächst für die gemeinsame Kasse zurück, um sie dann an alle Volksgenossen in ihrer Eigenschaft als Miteigentümer am Nationalboden zu verteilen. Die Grundrente ist also auch im Sozialistenstaate da, wird gegenüber den den privilegierten Boden bearbeitenden Arbeitern geltend gemacht, und wird nur, wegen des gleichen Anteiles Aller am nationalen Boden, nach einem anderen Schlüssel verteilt, als heute.

Ebenso bedarf es keiner Ausführung, daß die Zinserscheinung in noch größerem Umfange auftreten müßte, wenn die sozialistische Gesellschaft nicht als eine einheitliche Gemeinschaft, sondern als System selbständiger Gruppenwirtschaften organisiert wäre[1]). Denn dann würde jede Gruppenwirtschaft nicht bloß gegenüber ihren eigenen auf entlegene Produktionsziele dirigierten Arbeitern, sondern in verstärktem Maße auch gegenüber den fremden Gruppen bei jedem Umsatze von reifer und unreifer Ware Mehrwert einstreichen, und an die Teilhaber des Gruppenvermögens als Dividende verteilen.

Wir kommen somit zu einem sehr merkwürdigen und beachtenswerten Ergebnis. Die Kapitalrente, welche heute die Sozialisten als einen Ausbeutungsgewinn, als einen Raub am Arbeitsprodukte schmähen, würde auch im Sozialistenstaate nicht verschwinden, sondern gerade von der sozialistisch organisierten Gemeinschaft selbst gegenüber den Arbeitern in Kraft gelassen werden — und in Kraft gelassen werden müssen. In den Personen, die die Kapitalrente erhalten, und in den Quoten, in denen sie verteilt wird, mag die veränderte Gesellschaftsorganisation durch das Mittel der Verschiebung der Besitzverhältnisse etwas ändern: aber in der Tatsache, daß die Eigentümer der Gegenwartsware bei dem Umsatze gegen Zukunftsware ein Aufgeld erzielen, ändert sie nichts und kann nichts ändern. Und hieran erweist sich, daß der Kapitalzins nicht eine zufällige „historisch-rechtliche“ Kategorie ist, die gerade in unserer individualistisch-kapitalistischen Gesellschaft zum Vorscheine kommt und mit ihr wieder verschwinden würde; sondern er stellt sich als eine ökonomische Kategorie heraus, die elementaren ökonomischen Ursachen entspringt und darum ohne Unterschied der Gesellschaftsorganisation und Rechtsordnung überall dort zum Vorschein kommt, wo es überhaupt noch einen Umsatz zwischen Gegenwarts- und Zukunftsware gibt. Ja sogar in der einsamen Wirtschaft eines Robinson könnte der Grundzug des Zinsphänomens, das Wertschwellen der für den Dienst der Zukunft vorbereiteten Güter und Nutzleistungen, nicht fehlen: nur freilich, daß mit dem Fortfallen des Tauschverkehres der wichtigste Anlaß, sich ziffermäßig genaue Rechenschaft über die Größe des Güterwerts zu geben, und damit fast die einzige Gelegenheit fortfällt, jenes gewiß vorhandene Phänomen zur Beobachtung und Feststellung zu bringen[2]).

---

[1]) Über diese Organisationsformen siehe Anton Menger „Das Recht auf den vollen Arbeitsertrag“ Stuttgart 1886, S. 104, dann 112ff.

[2]) Gegen die vorstehenden Ausführungen sind zahlreiche kritische Einwendungen erhoben worden, die indes größtenteils gegen etwas anderes gerichtet waren, als was ich tatsächlich gesagt und gemeint habe. Wer z. B. die Erläuterungen übersieht oder ignoriert, durch welche ich zwischen dem wesentlichen, gleichbleibenden Kern des Kapitalzinses und seiner vielgestaltigen äußeren Erscheinungsform zu unterscheiden und klar zu machen suchte, was vom Wesen des Kapitalzinses — wenngleich in noch

III. Abschnitt.

Die Höhe des Kapitalzinses.

I.

Die Zinshöhe im Einzelverkehr.

Der Umsatz von Gegenwartsware gegen Zukunftsware, aus welchem die Kapitalrente entspringt, ist nur ein Spezialfall des Gütertausches überhaupt. Es versteht sich daher von selbst, daß die Preisbildung auch hier nach keinen anderen als nach denjenigen Gesetzen verlaufen kann, welche überhaupt die Preisbildung im wirtschaftlichen Tauschverkehr beherrschen. Nicht allein die Frage, ob die Gegenwartsgüter überhaupt ein Agio erzielen, sondern auch die weitere Frage nach der Höhe des Kapitalzinses ist nach denjenigen Regeln zu lösen, welche wir im II. Abschnitte des III. Buches für Güterpreise überhaupt entwickelt haben. Wir werden hier nur die ergänzende Aufgabe zu erfüllen haben, das farblose Schema, welches den jeweiligen Güterpreis als die Resultante der zusammentreffenden subjektiven Wertschätzungen erklärte, durch den Nachweis jener konkreten Umstände zu bereichern und zu beleben, welche gerade im Falle des Umsatzes von Gegenwarts- gegen Zukunftsware die verhältnismäßige Wertschätzung beider beeinflussen.

Wie dort, so ist auch hier zweckmäßig zwischen dem Falle des isolierten Tausches, und dem des Tausches im Wettbewerb zu unterscheiden.

Im Falle des isolierten Tausches zwischen einem Besitzer und einem Bewerber um Gegenwartsware wird sich nach der auf S. 270 entwickelten Formel der Preis feststellen zwischen dem Werte der Gegenwartsware für den Besitzer als Untergrenze und ihrem Werte für

---

so veränderter Form — auch im Sozialistenstaat unausrottbar verbleiben müßte, und wer dann meine Ausführungen doch nur auf die heute gewohnten Erscheinungsformen der Kapitalrente und Grundrente deutet, der wird freilich leicht in Abrede stellen können, daß eine solche Kapital- oder Grundrente sich auch in der sozialistischen Gesellschaft finden würde. Einen starken Einschlag von Ungenauigkeit oder Unklarheit scheinen mir ferner die Kritiken Landrys, wenn er mir eine Verwechslung oder Vermischung (confusion) des theoretischen und des sozialpolitischen Zinsproblems zum Vorwurf macht (L'intérêt du capital S. 247ff.), und Stolzmanns zu besitzen, wenn er an ungezählten Stellen seiner beiden Werke über „die soziale Kategorie“ und über den „Zweck in der Volkswirtschaft“ mir allerlei krasse Anschauungen über den Anteil der „ewigen“, „unabänderlichen Naturelemente“ u. dgl. an der Gestaltung der volkswirtschaftlichen Erscheinungen in den Mund legt. Statt weitwendiger, berichtigender Gegenkommentare will ich mich auf die einzige kurze Bitte beschränken, bei der kritischen Nachprüfung des Sachverhaltes überall auf den nicht ohne Sorgfalt gewählten authentischen und vollständigen Wortlaut meiner Ausführungen zurückgehen zu wollen, für den ich allerdings die volle Verantwortung übernehmen zu können glaube.

den Bewerber als Obergrenze. Sind z. B. 100 gegenwärtige Gulden für den Besitzer gerade so viel wert als 100 nächstjährige[1]), für den Bewerber aber aus subjektiven Gründen, z. B. wegen einer drängenden momentanen Notlage, soviel wert als 200 nächstjährige Gulden, so wird sich der Preis für 100 gegenwärtige Gulden zwischen 100 und 200 nächstjährigen Gulden, und damit das Agio zwischen 0 und 100% feststellen müssen. Wie hoch es sich innerhalb dieses weiten Spielraumes im konkreten Falle stellt, hängt von der Geschicklichkeit und Hartnäckigkeit ab, die beide Parteien in der Führung der Preisunterhandlungen entwickeln. In der Regel wird dabei der Besitzer gegenwärtiger Güter im Vorteile sein, weil er ohne Verlust auch auf das Zustandekommen des Tausches verzichten kann, sein Partner aber häufig auf den Erwerb gegenwärtiger Güter um jeden Preis angewiesen ist. Daher die häufigen Fälle, in denen bei Ausschluß der Konkurrenz wucherisch hohe Zinsen, Zinsen von 50, 100, ja selbst zwei- oder dreihundert Prozent erpreßt werden.

Fragen wir weiter nach den tiefer liegenden Bestimmungen, welche die subjektive Wertschätzung der Begehrenden — rücksichtlich der Verkäufer von Gegenwartsware wollen wir der Vereinfachung halber ein für allemal bei der Annahme stehen bleiben, daß sie Gegenwarts- und Zukunftsware nach ihren persönlichen Verhältnissen eben gleich schätzen — und damit die ökonomische Obergrenze des Agios beeinflussen, so liegen diese etwas verschieden einerseits für die Fälle des Konsumtiv-, und andererseits für jene des Produktivdarlehens, welchem letzteren der Fall des Arbeitskaufes innerlich nahe steht.

Im Falle des Konsumtivdarlehens ist maßgebend einerseits die Dringlichkeit des momentanen Bedarfs, andererseits die voraussichtliche Reichlichkeit der Versorgung in jenem künftigen Moment, in dem das Darlehen zurückzustellen ist, und endlich auch der Grad der Unterschätzung der Zukunft durch den Darlehenswerber. Je dringender dieser die Darlehenssumme benötigt, je leichter er voraussichtlich die Rückzahlungssumme wird entbehren können[2]), und je weniger er überhaupt auf die Zukunft bedacht ist, ein desto höheres Agio wird er äußerstenfalles zu bewilligen geneigt sein, und umgekehrt.

Auf andere konkrete Bestimmungsgründe weist der Fall des Produktivdarlehens zurück. Hier ist entscheidend die Differenz in der Ergiebigkeit der Produktionsmethoden, die ohne das Darlehen und mit demselben vom Darlehenswerber eingeschlagen werden können. Greifen

---

[1]) Eine Annahme, die aus den oben auf S. 387ff. entwickelten Gründen meistens zutreffen wird — nämlich bei allen Leuten, die mehr Vermögen besitzen, als sie zur produktiven Ausrüstung ihrer eigenen Person verwenden können oder wollen.

[2]) Man stelle sich z. B. einen an der Grenze der Volljährigkeit stehenden jungen Mann vor, der im Augenblick von seinem Vormund knapp gehalten ist, aber in Kurzem ein großes Vermögen zu seiner unbeschränkten Verfügung haben wird.

wir auf das bekannte Beispiel vom kapitallosen und kapitalistischen Fischfang zurück. Kann der gänzlich kapitallose Darlehenswerber mit der bloßen Hand nur drei Fische täglich fangen, und wird er durch ein Darlehen von 90 Fischen in den Stand gesetzt, im Laufe eines Monates Boot und Netze anzufertigen und danach während der übrigen 11 Monate des Jahres täglich 30 Fische zu fangen, so steht die Bilanz folgendermaßen: ohne Darlehen fängt er in einem Jahre $3 \times 365 = 1095$ Fische; mit dem Darlehen fängt er im ersten Monat gar nichts, dann aber durch 11 Monate täglich 30, also $335 \times 30 = 10\,050$ Fische; demnach um 8955 Fische mehr. Er hat daher aus dem Geschäfte Vorteil, so lange er für die dargeliehenen 90 gegenwärtigen Fische nur überhaupt weniger als 8955 nächstjährige Fische zu geben hat.

In diesem Beispiele ist die Differenz in der Einträglichkeit der Produktionsmethoden und damit die obere Grenze des ökonomisch möglichen Agio exorbitant hoch (8955 nächstjährige für 90 gegenwärtige Einheiten entsprechen einem Zinsfuße von fast 10 000%!). Jene Differenz wird aber überhaupt immer dann sehr bedeutend sein, wenn einerseits schon eine kapitalistische, andererseits aber noch die — immer äußerst unergiebige — ganz kapitallose Produktion zur Wahl kommt. Sie tendiert dagegen zu sinken, wenn die Wahl nur mehr zwischen zwei verschiedenen kapitalistischen Produktionsmethoden schwankt; und zwar sinkt die Differenz desto stärker, je länger derjenige Produktionsumweg ist, dessen Einschlagung schon ohne das Darlehen gesichert ist. Diese Tatsache ist von außerordentlicher Tragweite für die Zinshöhe, nicht bloß im isolierten, sondern auch im Konkurrenztausch. Indem ich sie jetzt vollends in's Klare setze, gewinne ich somit auch einen willkommenen Vorsprung für meine späteren Darlegungen.

Ich machte schon in einem früheren Abschnitte dieses Buches auf die Erfahrungstatsache aufmerksam, daß die zunehmende Verlängerung des kapitalistischen Produktionsumweges zwar fortwährend zu Mehrerträgnissen, aber von einem gewissen Punkte an zu Mehrerträgnissen von abnehmender Größe führt[1]). Steigert z. B. beim Fischfang die Einschlagung eines einmonatlichen Produktionsumweges durch Anfertigung von Boot und Netz das Erträgnis eines Arbeitstages von drei auf dreißig, also um 27 Fische, so wird schwerlich durch die Verlängerung des Produktionsumweges auf zwei Monate das Mehrerträgnis auf 54 Fische verdoppelt, durch die Verlängerung auf drei Monate das Mehrerträgnis verdreifacht, und jedenfalls durch die Verlängerung des Umweges auf 100 Monate das tägliche Mehrerträgnis nicht mehr auf 2700 Fische verhundertfacht werden; sondern das — immer vorhandene — Mehrerträgnis wird in einer langsameren Progression zunehmen als die Produktions-

[1]) Siehe oben S. 113ff.

periode. Wir können uns daher mit beiläufiger Treue den Fortschritt der Produktivität mit zunehmender Produktionsperiode unter folgendem typischen Schema versinnlichen:

Dauer der Produktionsperiode	Ertrag eines Arbeitsjahres	Mehrerträgnis
1 Tag (kapitallos)	150 fl.[1])	—
1 Jahr	350 „	200
2 Jahre	450 „	100
3 „	530 „	80
4 „	580 „	50
5 „	620 „	40
6 „	650 „	30
7 „	670 „	20
8 „	685 „	15
9 „	695 „	10
10 „	700 „	5

Ich bemerke ausdrücklich, daß ich auf die konkreten Ziffern gar kein Gewicht lege. Ich weiß ganz gut, daß für jeden Produktionszweig und für jedes Stadium der technischen Kenntnisse die Ziffern andere sind. Es mag in einem Produktionszweig die Abnahme des Mehrerträgnisses eine langsamere, in einem anderen eine schnellere sein: ich lege nur ein Gewicht darauf, daß die Ziffernreihe überhaupt die Tendenz der Abnahme der Mehrerträgnisse zum Ausdruck bringt. — Nehmen wir, um die Voraussetzungen zu vervollständigen, noch an, daß ein Arbeiter zu seinem anständigen Unterhalt jährlich 300 fl. benötigt, und untersuchen wir auf dieser Grundlage die Grenze des ökonomisch möglichen Agios, das ein Bewerber um Produktivkredit für ein Darlehen von 300 fl. jährlich äußersten Falles bieten kann.

---

[1]) Ich versinnliche hier die wachsenden Erträge der längeren Produktionsmethoden durch wachsende Wertziffern (Gulden!) statt wie bisher durch wachsende Ziffern von Naturalerträgen, Fischen, Zentnern Getreide u. dgl. Ich darf dies tun, weil, wie immer der absolute Wert der Produkteinheit stehen mag, die größere Menge von Produkten derselben Art, die durch die eine der verglichenen Produktionsmethoden alljährlich erzielt werden kann, jedenfalls auch einen größeren Wert haben muß, als die kleinere Menge gleichartiger Produkte, die durch andere verglichene Produktionsmethoden alljährlich zu erzielen ist. Daß wegen einer gewissen leisen Verschiebung der Größe des Grenznutzens, die mit der reichlicheren Versorgung durch eine ergiebigere Produktionsmethode verbunden sein kann, die Wertsummen nicht in einem völlig exakten Parallelismus mit den Produktsummen wachsen müssen, stört hier ebenso wenig, als es in dem verwandten oben auf S. 344, Note 1 entwickelten Gedankengang stören konnte, zumal es ja auch hier, wie oben im Text sofort entwickelt werden soll, nicht auf bestimmte, genaue Ziffernverhältnisse, sondern nur auf gewisse beiläufige Tendenzen ankommt, die jedenfalls durch jene Nebenwirkungen nicht in ihrer Richtung verändert werden können.

Ist der Darlehenswerber ganz kapitallos, so kann er ohne Darlehen nur ein Erträgnis von 150 fl., mit dem Darlehen dagegen in einjähriger Produktionsperiode ein Erträgnis von 350 fl. erzielen. Er kann daher, ohne durch das Geschäft seine Lage zu verschlechtern, äußersten Falles ein Agio von 200 fl., also von 66⅔% bewilligen. Besitzt dagegen der Darlehenswerber bereits ein Kapital von 300 fl. — woher, ist gleichgiltig: ob als Eigentum, oder durch Vorschuß von anderer Seite — so kann er auch ohne Darlehen in einjähriger Produktionsperiode ein Produkt von 350 fl. erzielen, und von dem aufzunehmenden Darlehen hängt nur mehr die Verlängerung der Produktionsperiode von einem auf zwei Jahre, damit die Steigerung des Erträgnisses von 350 fl. auf 450 fl., also ein jährliches Mehrerträgnis von 100 fl. ab[1]). Jetzt kann somit der Darlehenswerber ökonomischer Weise höchstens ein Agio von 100 auf 300 fl., also einen Zinssatz von 33⅓% bewilligen. — Ist der Darlehenswerber aus sonstigen Mitteln bereits für zweijährige Produktion ausgerüstet, so ist in analoger Weise das Darlehen von 300 fl. nur mehr die Ursache eines Mehrerträgnisses von (530—450) = 80 fl. = 26⅔%; und so sinken, eine je reichlichere Ausrüstung der Darlehenswerber bereits besitzt, die vom Darlehen abhängenden Mehrerträgnisse der Reihe nach auf 50, 40, 30, 20, 15, 10 und 5 fl., und die höchsten ökonomisch möglichen Agiosätze auf 16⅔, 13⅓, 10, 6⅔, 5, 3⅓ und 1⅔% herab. Dieses Sinken würde nur dann nicht eintreten, wenn die Produktionserträgnisse, die bei ein-, zwei-, drei-, vier- und xjähriger Produktionsperiode erzielt werden können, sich nicht, wie oben angenommen, in der Progression 350, 450, 530, 580, 620 . . ., sondern dauernd in der viel steileren Progression 350, 450, 550, 650 . . . 1050 . . . 10 050 usf. bewegen würden. In diesem Falle hinge von jeder einjährigen Verlängerung der Produktionsperiode, die durch das Darlehen von 300 fl. ermöglicht wird, immer ein Mehrerträgnis von

---

[1]) Das gesamte Mehrerträgnis, das man dem Darlehen verdankt, beziffert sich zwar auf 200 fl., da man ja in jedem der beiden Jahre der verlängerten Produktionsperiode mit einem Mehrertrage von 100 fl. arbeitet. Aber dieses Mehrerträgnis verteilt sich eben auch auf zwei Jahre, so daß auf ein Jahr doch nur der Betrag von 100 fl. entfällt. Bei geschickter Einteilung braucht man indes nicht den ganzen Betrag des Darlehens, aus dem man seine Subsistenz während der Produktionsperiode bestreitet, schon am Beginn der Produktionsperiode aufzunehmen, sondern man kann das Darlehen in fortlaufenden Raten erheben, was zur Folge hat, daß dasselbe durchschnittlich nur für die halbe Produktionsperiode aussteht und zu verzinsen ist. Ist eine solche Einteilung getroffen, so kann das jährliche Mehrerträgnis äußersten Falles schon als halbjährige Verzinsung des Subsistenzdarlehens geboten werden, und es stellt sich dann der äußerste ökonomisch mögliche Zinsfuß auf das Doppelte der im Texte genannten Ziffern. Die ratenweise Erhebung solcher Subsistenzdarlehen übt so auf das Verhältnis zwischen Subsistenzfonds und Mehrerträgnis, und damit auf die Höhe des Zinsfußes, genau denselben Einfluß, wie eine geschickte „Staffelung der Produktion“ (siehe oben S. 394ff.), mit welcher Erscheinung sie auch durch leicht zu durchblickende innere Zusammenhänge eng verbunden ist.

100 fl. ab, und es bliebe die Obergrenze des ökonomisch möglichen Agios immer gleichmäßig auf 33 1/3% stehen. Aber jenes Wachstumsverhältnis mag allenfalls bei einigen Produktionen einige Schritte weit zutreffen[1]): auf die Dauer und in's Grenzenlose trifft es bei keiner einzigen Produktion zu.

Wir gelangen demnach zu dem wichtigen Satze, daß im Allgemeinen für Produktionslustige eine gegenwärtige Darlehenssumme desto weniger Wert besitzt, für eine je längere Produktionsperiode jene bereits aus sonstigen Mitteln ausgerüstet sind. Für den Fall des isolierten Tausches findet dieser Satz auf die Höhe des Zinses eine unmittelbare Anwendung, insofern die Wertschätzung des produktionslustigen Darlehensbewerbers direkt die Obergrenze des ökonomisch möglichen Zinsfußes angibt. Es läßt sich indes schon jetzt ermessen, daß und in welcher Richtung derselbe Satz auch die Zinshöhe im Falle des Konkurrenztausches beeinflussen muß, in welchem ja der Preis als die Resultante der subjektiven Wertschätzungen der Einzelnen, und darunter vieler Produktionslustiger, hervorgeht.

Dem Falle des Produktivkredits ist, wie oben bemerkt, der Fall des Arbeitskaufes, der Anstellung produktiver Arbeiter durch den Kapitalisten selbst, innerlich nahe verwandt. Es treten indes hier einige Komplikationen hinzu, die für den Fall des isolierten Tausches nicht leichter und nicht kürzer darzustellen sind, als für den Fall des Konkurrenztausches. Ich verzichte daher darauf, sie für den Fall des isolierten Tausches gesondert zu erörtern, und gehe sofort zum zweiten Teile der in diesem Abschnitte zu erfüllenden Aufgabe über: zur Erklärung der Zinshöhe im Falle des Tausches im vollen Wettbewerb.

II.

Die Zinshöhe im Marktverkehr. Einfachste Hypothese.

Ich habe den Charakter des Marktes, auf dem Gegenwartsware gegen Zukunftsware umgesetzt wird, bereits bei einer früheren Gelegenheit geschildert[2]). Wir kennen von dorther die Leute, die auf ihm als Parteien auftreten. Wir wissen, daß das Angebot an Gegenwartsware repräsentiert wird durch den jeweiligen Vermögensstock der Volkswirtschaft — mit

---

[1]) Bis zu einem gewissen Punkt mag das Mehrerträgnis bisweilen sogar stärker steigen als die Dauer der Produktionsperiode. Es mag z. B. vorkommen, daß der Übergang von der Angelfischerei zur Netzfischerei einen stärkeren Fortschritt bezeichnet, als der Übergang von der kapitallosen zur Angelfischerei. Allein über einen gewissen Punkt hinaus kann nicht dieses, sondern nur ein abnehmendes Verhältnis der Mehrerträgnisse sich erhalten.

[2]) Siehe oben S. 391ff., bes. 401ff.

gewissen, nicht bedeutenden Ausnahmen — und daß die Nachfrage nach Gegenwartsgütern zusammengesetzt wird aus den Bewerbern um Produktivkredit zur produktiven Ausrüstung ihrer eigenen Person, aus den Bewerbern um Lohnarbeit, und aus den Bewerbern um Konsumtivkredit, wozu dann unter gewissen Voraussetzungen noch die Lebensansprüche der Grundeigentümer kommen. Wir wissen endlich schon, daß die Marktpreisresultante in aller Regel sich zu Gunsten der Gegenwartsgüter stellen und ein Agio für dieselben ergeben muß. Jetzt handelt es sich darum, ein zutreffendes typisches Bild von den Ursachen zu entwerfen, die die Höhe jenes Agio bestimmen.

Der Versuch, ein solches Bild mit einem Schlage für die ganze Fülle der sich auf dem Markte durchkreuzenden verschiedenartigen Einflüsse zu entwerfen, begegnet großen, ja unübersteiglichen Darstellungsschwierigkeiten. Ich will es daher mit dem Grundsatze „*divide et impera*“ versuchen und zunächst das Schicksal der Preisbildung unter der Annahme verfolgen, daß dem Angebot an Gegenwartsgütern ein einziger, und zwar der heutzutage weitaus wichtigste Ast der Nachfrage gegenüber steht: nämlich die Nachfrage der Lohnarbeiter. Haben wir so den wichtigsten und schwierigsten Teil des Gesamtbildes in feste Linien gebracht, dann wird es uns relativ leicht werden, Art und Maß des Anteils zu fixieren, den alle übrigen auf dem Markte auftretenden Faktoren an der Resultantenbildung nehmen, und so nach und nach der vollen Mannigfaltigkeit des Lebens gerecht zu werden. — Aus guten Gründen halte ich ferner auch hier, wie schon früher, vorläufig an der Annahme fest, daß das ganze Angebot und die ganze Nachfrage nach Gegenwartsgütern sich auf einem einzigen, die ganze Volkswirtschaft umfassenden Markte begegnen; und endlich will ich vorläufig supponieren, daß alle Produktionszweige dieselbe Produktivität, und auch dieselbe Zunahme der Produktivität bei zunehmender Verlängerung der Produktionsperiode, also eine identische Skala der Mehrerträgnisse, aufweisen[1]).

Nehmen wir demgemäß an, in unserer Volkswirtschaft existiere ein

---

[1]) Der Zunahme der Produktivität bei zunehmender Verlängerung der eigentlichen Produktionsperiode steht im Effekt völlig gleich die mit einer Verlängerung der durchschnittlichen Wartezeit verbundene Zunahme der Nutzleistungsmenge, die sich bei Herstellung dauerhafterer Typen von Genußgütern erzielen läßt. Ich habe auf diesen Parallelismus schon wiederholt hingewiesen (S. 352ff. und 121ff.) und glaube, daß dieser allgemeine Hinweis auch für die folgenden Detailausführungen genügen dürfte. Ich sehe also davon ab, dasjenige, was ich im folgenden von der Einschlagung der eigentlichen Produktionsumwege und von ihrem Zusammenhang mit der Zinshöhe zu sagen habe, in sinngemäßen Wiederholungen auch noch ein zweitesmal für die Herstellung lang nützender Dauertypen besonders auszuführen, bitte vielmehr den Leser, stets eine stillschweigende Ausdehnung des für die eigentlichen Produktionsumwege Gesagten auf den parallelen Fall der Dauertypen anzunehmen. Zweifel oder Schwierigkeiten in der Konstruktion glaube ich hiebei nicht besorgen zu müssen.

als Angebot auf den Markt gelangender Vermögensvorrat von 15000 Millionen Gulden, und eine Zahl von 10 Millionen Lohnarbeitern. Das Jahresprodukt eines Arbeiters steige gemäß dem auf S. 441 entworfenen Schema in allen Produktionszweigen gleichmäßig je nach der Länge der eingeschlagenen Produktionsperiode von 350 (bei einjähriger Produktionsperiode[1]) bis 700 fl. (bei zehnjähriger Produktionsperiode). Frage: Wie hoch wird unter diesen Marktverhältnissen das Agio auf Gegenwartsgüter sich stellen?

Ganz gewiß wird es, wie wir seinerzeit entwickelt haben, sich in demjenigen Niveau feststellen, in dem Angebot und Nachfrage gerade in's Gleichgewicht kommen, und das zwischen den subjektiven Wertschätzungen der letzten noch zum Tausche gelangenden Glieder beider Parteien liegt. Aber eben die Feststellung dieser Wertschätzungen stößt hier auf eine ganz exzeptionelle Schwierigkeit, die bei anderen Tauschgeschäften nicht, oder zum mindesten nicht in dieser Art und in diesem Grade aufzutreten pflegt und die in einer besonderen Eigentümlichkeit der Ware Arbeit ihren Grund hat. Bei anderen Waren pflegen nämlich die Verwendungen, für welche der Kaufbewerber die Ware begehrt, mit der Bedeutung, die ihnen der Kaufbewerber beilegt, von vornherein festzustehen. Vom Ausfall der Preisbildung mag es dann allenfalls abhängen, ob mehr oder weniger Warenexemplare erworben, und demzufolge von den nach der Reihenfolge ihrer Wichtigkeit in's Auge gefaßten Verwendungen mehrere oder wenigere tatsächlich zur Realisierung gelangen: aber der Ausfall der Preisbildung pflegt nicht rückwirkend die ganze Art und Schätzung der in's Auge gefaßten Verwendungen selbst zu alterieren. Ein Kaufbewerber für Pferde mag vielleicht überhaupt für fünf Pferde Verwendung haben, und zwar so, daß er die dringendste Verwendung, für die er ein erstes Pferd erfordern würde, 200 fl. gleich setzt, die nächstdringendste, die mit einem zweiten Pferd ihre Realisierung finden könnte, auf 180 fl. beziffert, während für ein drittes Pferd nur noch eine Verwendung mit der Wichtigkeit von 120 fl., für ein viertes eine auf 60 fl., und für ein fünftes eine auf 20 fl. bezifferte Verwendung offen stünde. Ob nun der Preis sich tatsächlich auf 180 fl. oder auf 60 fl. festsetzt, ändert nichts an der Art, Wichtigkeit und Schätzung der sukzessive zum Zuge gelangenden Verwendungen, sondern hat bloß darauf Einfluß, bei welcher der von vornherein in ihrer Wichtigkeit und Wertschätzung feststehenden Verwendungen die Befriedigung abbricht. Wir konnten daher die Preisbildung anderer Waren zutreffend unter der Voraussetzung untersuchen, daß die begehrte Ware für jeden Kaufbewerber einen für ihn von vornherein feststehenden, und nur für jedes weitere Stück in einer gleichfalls von vornherein feststehenden und vom Ausfall der Preisbildung unab-

[1]) Den Fall der ganz kapitallosen Produktion, die nach unserem Schema nur 150 fl. abwerfen würde, lasse ich als praktisch belanglos außer Betracht.

hängigen Weise abnehmenden subjektiven Wert hat; daß z. B. der Kaufbewerber für fünf Pferde das erste begehrte Pferd auf 200 fl., das zweite auf 180 fl., und die folgenden drei der Reihe nach auf 120 fl., 60 fl. und 20 fl. schätzt.

Anders bei der Ware Arbeit. Für diese steht der subjektive Wert für ihren Kaufbewerber nicht einmal in dieser bedingungsweisen Art von vornherein fest, und zwar deshalb nicht, weil die Arbeit nach ihrem voraussichtlichen Produkt geschätzt wird, dieses voraussichtliche Produkt aber ein verschieden großes ist, je nachdem dieselbe Arbeit in eine kurz oder lang dauernde Produktionsperiode investiert wird. Wir sagten oben, für den Kapitalisten ist nach seinen subjektiven Verhältnissen in der Regel eine Summe gegenwärtiger Güter eben so viel wert als die gleiche Summe künftiger Güter. Der Kapitalist wird also die Arbeit ebenso vielen gegenwärtigen Gulden gleichschätzen, als sie in Zukunft ihm hervorbringen wird. Aber sie kann, je nachdem er sie in einen kurzen oder langen Produktionsumweg investiert, ebenso gut 350, als 580, als 700 fl. hervorbringen: nach welcher dieser Ziffern soll sie der Kapitalist schätzen?

Man könnte antworten: nach demjenigen Produkt, welches bei Einschlagung der wirtschaftlich rationellsten Produktionsmethode erzielt wird; er werde also das Arbeitsjahr auf 350 fl. schätzen, wenn er aus rationellen Gründen eine einjährige Produktion einzuschlagen gedenkt, auf 700 fl., wenn er eine zehnjährige Produktionsperiode für die zweckmäßigste erachtet. Das wäre ganz schön, wenn es nur von vornherein feststünde, welche Produktionsperiode für den Unternehmer die zweckmäßigste ist. Aber auch dies steht nicht fest, sondern ist im Gegenteile selbst wieder von der Lohnhöhe abhängig, die sich als Preisresultante auf dem Arbeitsmarkte feststellt. Steht z. B. der Lohn auf 250 fl., so ist für den Unternehmer die Produktion in einjähriger Periode am günstigsten. Er gewinnt auf 250 fl. in einem Jahre — oder genauer gerechnet schon in einem halben Jahre, da der Lohnvorschuß durchschnittlich nur ein halbes Jahr aussteht[1]) — 100 fl., also 80% pro anno, während er bei zehnjähriger Produktion allerdings für je 250 fl. 700 fl. erlöst, wobei aber der absolut viel größere Mehrerlös von 450 fl. sich als Gewinn auf durchschnittlich fünf Jahre[2]) verteilt, und für ein Jahr nur 90 fl., also 36% als Gewinn abwirft. Steht dagegen der Jahreslohn z. B. auf 500 fl., dann ist es ganz klar, daß die Einschlagung der früher rationellsten einjährigen Produktionsperiode, die nur ein Jahresprodukt von 350 fl. ergibt, jetzt ganz irrationell wäre, und nur mehr jene längeren Produktionsperioden

---

[1]) Nur die Lohnraten des ersten Monats stehen nahezu ein ganzes Jahr, schon die des zweiten Monats nur noch 11 Monate, und so weiter alle Lohnraten des ersten Semesters mehr als ein halbes, dafür die Lohnraten des zweiten Semesters um eben so viel weniger als ein halbes Jahr lang aus.

[2]) Die Berechnung ist mit der obigen ganz analog.

in Frage kommen können, die ein 500 fl. übersteigendes Jahresprodukt ergeben.

Die Sache steht nun folgendermaßen: Sonst, bei anderen Waren steht die Verwendung, für die der Käufer die Ware erwerben will, von vornherein fest. Sie ist der fixe Punkt, der zunächst das Preisgebot der Käufer und durch dieses die Preisresultante des Marktes bestimmen hilft. Hier, bei der Ware Arbeit, ist aber umgekehrt die Verwendung eine unbestimmte Größe, ein x, das selbst erst aus der Bildung der Preisresultante seine Bestimmung sucht. Unter diesen Umständen ist es klar, daß hier die Gewinnung des Ruhepunktes für die Preisunterhandlungen in etwas anderer Art als gewöhnlich erfolgen muß; natürlich nicht nach anderen Prinzipien oder Gesetzen, aber mit einer gewissen kasuistischen Modifikation im Detail. Sehen wir, worin diese besteht[1]).

Für den Fixpunkt, der dadurch verloren geht, daß die Verwendung der Arbeit selbst noch unsicher ist, findet sich ein Ersatz dadurch, daß hier eine andere Größe fix ist, die sonst unbestimmt zu sein pflegt, nämlich die umgesetzten Quantitäten. Es ist nämlich von vornherein sicher, daß die ganze angebotene Arbeit und ebenso die ganze Summe der angebotenen Gegenwartsgüter Absatz findet. Diese Sicherheit gründet sich auf ein eigentümliches Verhältnis. Geradeso wie bekanntlich auf die

---

[1]) Vielleicht nimmt der eine oder der andere Leser daran Anstoß, daß ich die Produktionsperiode, in welcher die Unternehmer arbeiten lassen, als eine nicht fest bestimmte, bewegliche Größe ansehe: vielmehr habe jeder Unternehmer seine Produktion auf einem ganz bestimmten Fuße eingerichtet und arbeite jedenfalls in der dieser gegebenen Einrichtung entsprechenden, ebenso bestimmten Produktionsperiode. Dem ist nicht so. Mögen auch die äußeren Umrisse der Betriebseinrichtung, Werkstätte, Zahl und Art der Hilfsarbeiter u. dgl. ziemlich dauernd fixiert sein, so sind doch innerhalb jenes festen Rahmens eine Menge unscheinbarer Verschiebungen möglich, mit denen sich auch die Länge der Produktionsperiode nicht unerheblich verschiebt. In der einfachsten Schusterwerkstätte z. B. bedeutet der Ankauf eines neuen maschinell hergestellten Werkzeuges, der Ankauf im Großen gefertigter Oberlederteile, oder vollends der Ankauf arbeitsparender Maschinen, wie Nähmaschinen u. dgl., eine nicht unbedeutende Verlängerung der Produktionsperiode. Zwar in der Schusterwerkstätte selbst merkt man nichts davon, daß die Produktion der Schuhe jetzt langwieriger geworden ist. Desto stärker merkt man es aber in jenen vorbereitenden Produktionsstadien, in denen man jetzt wegen der Nachfrage des Schusters — natürlich nicht des einzelnen, wohl aber vieler von ihnen — originäre Produktivkräfte weit ausholend im Maschinenbau, Fabriksgründungen u. dgl. investieren muß. Der Schuster kann also, indem er seinen Bedarf an Betriebsmitteln auf diese oder jene Weise deckt, in der Tat eine Verlängerung oder Verkürzung der gesamten Produktionsperiode verursachen, und er trifft natürlich diejenige Wahl, die nach Lage der Verhältnisse ökonomisch die vorteilhaftere ist. Ist z. B. der Stand des Arbeitslohnes sehr hoch, so wird er es vorziehen, maschinell fertig gestelltes Oberleder anzukaufen, in seiner eigenen Werkstätte eine Nähmaschine aufzustellen usw., also — ganz entsprechend der im Texte gegebenen Darstellung — die Produktionsperiode zu verlängern: während er bei niedrigem Stand des Arbeitslohnes es vorziehen wird, die billige Handarbeit unmittelbar zu verwenden, also, so viel an ihm liegt, die Produktionsperiode niedrig zu halten.

Dauer jede beliebig große oder beliebig kleine Summe Geldes ausreicht, die Zirkulationsaufgabe in der Volkswirtschaft zu bewältigen, ebenso reicht jede beliebig große oder beliebig kleine Summe von Gegenwartsgütern hin, um das ganze in der Volkswirtschaft bestehende Angebot an Lohnarbeit aufzukaufen und zu besolden. Man braucht nur die Produktionsperiode entsprechend zusammen- oder auseinanderzuschieben. Hat man 10 Millionen Lohnarbeiter und 15 000 Millionen Kapital, so reicht dieser Kapitalstock eben aus, um die 10 Millionen Arbeiter mit jährlich 300 fl. in einer Produktionsperiode von 10 Jahren zu besolden[1]). Hat man nur 5000 Millionen Gulden, so braucht deshalb kein einziger Arbeiter müßig zu gehen; nur kann man natürlich ihren Unterhalt nicht mehr auf 10, sondern bei gleichem Lohnsatz von 300 fl. nur mehr auf $3^1/_3$ Jahre vorschießen, muß also die durchschnittliche Dauer der Produktionsperiode auf diese Zeit verkürzen. Und hätte man sogar nur 500 Millionen Gulden, so könnte man immer noch alle Arbeit kaufen, aber nur mehr für $^1/_3$ Jahr, und müßte durch eine noch stärkere Verkürzung der Produktionsperiode dafür sorgen, daß der knappe Bestand an Gegenwartsgütern schon nach jener kurzen Frist durch die neuen Produktionsfrüchte erneuert wird.

Es ist also immer möglich, mit dem vorhandenen Vermögensstock die ganze Arbeit anzukaufen; und gewisse stark wirkende Gründe sorgen dafür, daß jene Möglichkeit auch immer zur Wirklichkeit wird[2]). Zwischen Kapitalisten und Arbeitern sind nämlich — mit äußerst seltenen Ausnahmen — die ökonomischen Bedingungen für das Zustandekommen eines Tausches äußerst günstig gestellt. Die Arbeiter brauchen gegenwärtige Güter dringend, und können mit ihrer Arbeit auf eigene Rechnung nichts oder fast nichts anfangen: sie werden also bis zum letzten Mann ihre Arbeit lieber billig als gar nicht verkaufen. Ähnliches gilt aber auch für die Kapitalisten. Nach ihren eigenen Bedarfs- und Deckungsverhältnissen gelten ihnen ihre gegenwärtigen Güter — die sie ja doch jedenfalls auf die Zukunft aufsparen würden — nicht mehr als eine gleiche Summe künftiger Güter. Sie werden also jeden Arbeitskauf, bei dem sich noch irgend ein wenn auch kleines Agio gewinnen läßt, dem Totliegenlassen ihrer Kapitalien vorziehen; und dies hat zur Folge, daß ebenso wie alle

---

[1]) Unter Voraussetzung einer staffelförmig eingerichteten Produktion, wobei, wie auf S. 399f. und im Exkurse XIV entwickelt ist, der Anfangsfonds nur die Subsistenz für die halbe Produktionsperiode zu enthalten braucht. — Salz, Beiträge zur Geschichte und Kritik der Lohnfondstheorie (1905), S. 180ff., will die obige Textstelle in ebenso seltsamer als meiner Lehre ausdrücklich widerstreitender Weise dahin mißverstehen, als ob durch eine Verkürzung der Produktionsperiode nicht bloß der Aufkauf des gesamten Arbeitsangebotes, sondern auch zugleich damit jedesmal eine für die Bedürfnisse der Arbeiter ausreichende, „gewünschte Höhe“ des Lohnes sichergestellt werden könnte; hat Salz die folgenden Seiten meines Textes nicht gelesen?

[2]) Auch diesen Satz muß Salz bei einer gewissen Bemerkung seiner Kritik a. a. O. S. 181 wohl übersehen haben.

Arbeit, so auch alles Kapital zum tatsächlichen Umsatz kommt. In der Tat sehen wir, daß in allen Volkswirtschaften, obwohl in ihnen das Größenverhältnis zwischen dem Vermögensstock und der Zahl der Lohnarbeiter ein außerordentlich verschiedenes ist, diese beide Größen einander gerade aufkaufen. Daß es überall etliche Arbeitslose und etliche müßige Kapitalien gibt, kann natürlich keine Widerlegung des Gesagten bilden. Denn wie ich wohl nicht näher auszuführen brauche, ist das Vorkommen solcher Arbeitsloser nie auf eine für die ganze Arbeiterzahl unzureichende Kaufkraft des Kapitales — in einem ärmeren Lande muß ja wohl auch ein halb so großes Kapital zur Besoldung der gleichen Arbeiterzahl ausreichen, und reicht tatsächlich aus — sondern immer nur auf gewisse Reibungen und temporäre Störungen der Organisation zurückzuführen, wie sie in einem so komplizierten Mechanismus, wie die arbeitsteilige Produktion einer großen Volkswirtschaft es ist, nie ganz fehlen.

Wir dürfen also als fix annehmen, daß das ganze Angebot an Arbeit und das ganze Angebot an Gegenwartsgütern gegeneinander zum Umsatz kommen. Dadurch, daß dies feststeht, kommt nun auch eine gewisse Bestimmtheit in die Länge der Produktionsperiode und damit in die Größe des Produkts, das der Unternehmer aus der gekauften Arbeit erlangen kann. Es muß nämlich jedenfalls eine solche Produktionsperiode angenommen werden, daß während der Dauer derselben gerade der ganze disponible Subsistenzfonds zur Besoldung der gesamten vorhandenen Arbeitermenge erforderlich, aber auch genügend ist. Denn würde die Produktionsperiode kürzer gegriffen, so bliebe ein Teil des Kapitales unbeschäftigt; würde sie länger gegriffen, so könnten nicht mehr alle Arbeiter für die ganze Dauer versorgt werden, und das Ergebnis wäre immer ein drängendes Angebot der unbeschäftigten wirtschaftlichen Elemente, das nicht verfehlen könnte, eine Umwälzung der getroffenen Einrichtung zu erzwingen[1]).

Aber damit ist die Sache für uns noch nicht erledigt. Denn der obigen Voraussetzung wird nicht nur durch eine einzige, bestimmte Produktionsperiode, sondern durch sehr viele verschiedene Produktionsperioden entsprochen. Denn offenbar kann man mit dem gegebenen Kapital für

---

[1]) Ist z. B. der vorhandene Subsistenzfonds so groß, daß sich daraus 4 Millionen Jahressolde bestreiten lassen — wozu, wie wir wissen, bei gut gestufter Produktion nur ein Anfangskapital im Betrage von zwei Millionen Lohnraten erfordert wird — und ist im Lande eine Million Arbeiter vorhanden, dann ist es auch ausgemacht, daß eine durchschnittlich vierjährige Produktionsperiode angenommen werden muß. Denn würde z. B. nur eine dreijährige Periode angenommen, so würde mit der dreijährigen Besoldung von 1 Million Arbeiter nur ein Kapital von 1½ Millionen Lohnraten beschäftigt, und der Rest des Kapitales müßte feiern. Bei fünfjähriger Periode wieder könnte man mit einem Anfangsfonds von 2 Millionen Lohnraten nur die Subsistenz von 800000 Arbeitern durch fünf Jahre bestreiten, und die übrigen 200000 Arbeiter wären brotlos — ein Zustand, der natürlich ebenso wenig haltbar ist.

die gegebene Anzahl von Arbeitern die Subsistenz für eine sehr verschiedene Zahl von Jahren bestreiten, je nachdem der Arbeitslohn hoch oder niedrig gegriffen wird. Mit unserem Anfangskapital von 15 000 Millionen Gulden z. B. kann man unsere 10 Millionen Arbeiter entweder bei einem Jahreslohn von 300 fl. durch zehn Jahre, oder bei einem Jahreslohn von 600 fl. durch fünf Jahre, oder endlich bei einem Jahreslohn von 500 fl. durch sechs Jahre in Sold und Arbeit halten. Welcher dieser möglichen Fälle wird nun wirklich eintreten? — Das wird durch das Spiel derselben egoistischen Interessen ausgemacht, die überhaupt die Preisbildung im Wettbewerbe regeln. In folgender Weise.

Nehmen wir einen Augenblick an, es gelte momentan der Lohnsatz von 300 fl. Unter dieser Voraussetzung kann ein Kapitalist mit je 10 000 fl. — welche Größe wir der Bequemlichkeit wegen in der folgenden Untersuchung immer als Einheit annehmen wollen — nach seiner Wahl entweder 66,6 Arbeiter in einjähriger, oder 33,3 Arbeiter in zweijähriger oder 22,2 Arbeiter in dreijähriger Produktion usf. anstellen[1]). Natürlich wird er diejenige Wahl treffen, die für ihn die vorteilhafteste ist. Welche diese ist, stellt die folgende Tabelle I dar, welche unter Annahme unseres obigen Produktivitätsschemas für jede Produktionsperiode untersucht, wie viele Arbeiter man mit 10 000 fl. Kapital anstellen, und wie viel Jahresgewinn man dabei aus 10 000 fl. ziehen kann.

Die Tabelle zeigt, daß bei dem vorausgesetzten Stand aller Faktoren es für die Unternehmer am rentabelsten ist, sich auf eine dreijährige Produktionsperiode einzurichten. Sie erzielen dabei den sehr ansehnlichen Jahreszins von 51,1%, während sowohl bei längerer als bei kürzerer Produktionsperiode der Gewinn herabsinkt. Natürlich werden unter diesen Umständen alle Unternehmer jene vorteilhafteste Produktionsperiode anzunehmen suchen. Wozu führt das aber? Da bei dreijähriger Produktion mit je 10 000 fl. 22,2 Arbeiter angestellt werden, so wäre, um das ganze in der Volkswirtschaft vorhandene Kapital von 15 000 Milli-

---

[1]) Ich setze hier eine gut abgestufte Produktion voraus, bei welcher kein Teil des Kapitales müßig bleibt, und daher in bekannter Weise der Anfangsfonds nur beiläufig die Hälfte der im Laufe der ganzen Produktionsperiode erforderlichen Subsistenzbeträge zu enthalten braucht. Ich bemerke übrigens, daß die Richtigkeit der Schlüsse, die ich im Texte ziehe, ganz unabhängig ist von der rein tatsächlichen Frage, ob das Anfangskapital gerade nur halb, oder etwas mehr als halb oder vielleicht ganz so groß sein muß als der Betrag an Subsistenzmitteln, den die Arbeiter während der Produktionsperiode sukzessive verzehren müssen. Ändert sich dieses tatsächliche Verhältnis, so ändern sich zwar die in den folgenden Tabellen angesetzten Ziffern — die ja alle nur beispielsmäßigen Wert haben — aber nicht die dem Verhältnis dieser Ziffern zugrunde liegenden Gesetze. Dieselbe Berechnung mit anderen Produktivitätsziffern und anderen Kapitalsziffern etc. durchgeführt, würde auf andere konkrete Zinsfußhöhen, aber auf dieselben Gesetze über die Höhe des Zinsfußes führen, wie dies weiter unten sich noch deutlich zeigen wird.

Tabelle I[1]).

Lohnhöhe: 300 fl.

Produktionsperiode	Produkt eines Arbeitsjahres	Jahresgewinn an einem Arbeiter	Zahl der Angestellten	Gesamter Jahresgewinn von je 10 000 fl.
1 Jahr	350 fl.	50 fl.	66,66	3333,3 fl.
2 Jahre	450 „	150 „	33,33	5000 „
3 „	530 „	230 „	22,22	5111,1 „
4 „	580 „	280 „	16,66	4666,6 „
5 „	620 „	320 „	13,33	4266,6 „
6 „	650 „	350 „	11,11	3888,5 „
7 „	670 „	370 „	9,52	3522,4 „
8 „	685 „	385 „	8,33	3208,2 „
9 „	695 „	395 „	7,4	2925 „
10 „	700 „	400 „	6,66	2666,6 „

onen Gulden zu beschäftigen, die Anstellung von $33^1/_3$ Millionen Arbeiter notwendig — während nur 10 Millionen Arbeiter vorhanden sind. Diese könnten schon mit $4^1/_2$ Millionen Gulden beschäftigt werden, und die übrigen $10^1/_2$ Millionen Kapital blieben müßig. Natürlich können und wollen sie das nicht, sie suchen im Wettbewerb Beschäftigung, ziehen durch Überbieten Arbeiter an sich, und das notwendige Endresultat ist eine Erhöhung des Lohnsatzes. Der Lohnsatz von 300 fl. ist daher unter dem vorausgesetzten Stand der Faktoren für die Dauer unmöglich.

Wiederholen wir die analoge Prüfung für den doppelt so hohen Lohnsatz von 600 fl.

Die Tabelle II ergibt, daß unter der Voraussetzung eines Lohnsatzes von 600 fl. die Produktion in weniger als fünfjähriger Produktionsperiode positiv verlustbringend, und unter den längeren Produktionsperioden jene

---

[1]) Genau genommen sollten die Gewinnziffern der längeren Produktionsperioden noch etwas niedriger angesetzt werden. Denn sie werden natürlich erst am Ende der gesamten Produktionsperiode auf einmal fällig, und dadurch um den Betrag der Zwischenzinsen entwertet. In zehnjähriger Produktionsperiode z. B. realisiert das Kapital von 10000 fl. nach zehn Jahren einen Gesamtgewinn von 26666 fl.; das ist weniger günstig, als wenn es nach jedem einzelnen Jahre 2666,6 fl. tragen würde, weil im letzteren Fall die früher fälligen Raten sich noch um die Zinseszinsen vermehren könnten. Ich hielt es indes für den kleineren Darstellungsfehler, auf exakte mathematische Genauigkeit zu verzichten, als das Beispiel durch Einschaltung verwickelter Zinseszinsrechnungen so schwierig und umständlich zu gestalten, daß es schließlich vielleicht schwerer verständlich geworden wäre als die Regel, zu deren Erläuterung ich es vorführe. Einen prinzipiellen Fehler begehe ich damit nicht: die Vernachlässigung der Zinseszinsen führt nur zu demselben Ergebnis, als ob ich die ohnedies willkürlich und nur beispielsweise aufgestellte Progression der Jahreserträgnisse noch etwas steiler angesetzt und dann exakt gerechnet hätte.

Tabelle II.

Lohnhöhe: 600 fl.

Produktionsperiode	Produkt eines Arbeitsjahres	Jahresgewinn an einem Arbeiter	Zahl der Angestellten	Gesamter Jahresgewinn von je 10 000 fl.
1 Jahr	350 fl.	— 250 fl.	33,33	(Verlust)
2 Jahre	450 „	— 150 „	16,66	(Verlust)
3 „	530 „	— 70 „	11,11	(Verlust)
4 „	580 „	— 20 „	8,33	(Verlust)
5 „	620 „	20 „	6.66	133,33 fl.
6 „	650 „	50 „	5,55	277,77 „
7 „	670 „	70 „	4,76	333,33 „
8 „	685 „	85 „	4,16	**354,16** „
9 „	695 „	95 „	3,70	351,5 „
10 „	700 „	100 „	3,33	333,33 „

von acht Jahren die vorteilhafteste ist. Sie bringt die an sich bescheidene, aber relativ immer noch günstigste Verzinsung von 3,54% ein. Aber es ist auch sofort zu sehen, daß ein Lohnsatz von 600 fl. als definitive Preisresultante ebenso unmöglich ist, als der Lohnsatz von 300 fl. es war. Denn bei Einschlagung einer achtjährigen Periode, die der Lohnsatz von 600 fl. unter den angenommenen Produktivitätsverhältnissen ökonomisch erfordert, kann ein Kapital von 10 000 fl. nur 4,16, und daher das ganze Volkskapital von 15 000 Millionen Gulden nur 6,25 Millionen Arbeiter anstellen, und es müßten die übrigen 3,75 Millionen Arbeiter brotlos bleiben. Natürlich ist das wieder unmöglich: die Beschäftigungslosen werden wetteifernd ihre Dienste anbieten, und dadurch den Lohn unter den Satz von 600 fl. herabdrücken.

Wo wird nun dieses wechselseitige Über- und Unterbieten, das bei einem zu niedrigen Lohnsatz vom beschäftigungslosen Kapital, bei einem zu hohen von den beschäftigungslosen Arbeitern ausgeht, seinen Ruhepunkt finden? — Offenbar dort, wo die Einschlagung der rationellsten Produktionsperiode gerade mit der wechselseitigen Absorption von Lohnfonds und angebotener Arbeit zusammentrifft. Das ist, wie die folgende Tabelle III darstellt, bei einem Lohnsatze von 500 fl. der Fall.

Bei einem Lohnsatze von 500 fl. erweist sich die Einschlagung einer sechsjährigen Produktionsperiode als die gewinnbringendste. Sie gewährt dem investierten Kapitale eine Verzinsung von 10%, während eine fünfjährige Produktion nur 9,6%, eine siebenjährige nur 9,7% einbringen würde. Da ferner hier mit je 10000 fl. $6^2/_3$ Arbeiter beschäftigt werden können, so finden mit dem ganzen vorhandenen Volkskapital von 15000 Millionen Gulden gerade alle vorhandenen 10 Millionen Arbeiter ihre

Tabelle III.

Lohnhöhe: 500 fl.

Produktionsperiode	Produkt eines Arbeitsjahres	Jahresgewinn an einem Arbeiter	Zahl der Angestellten	Gesamter Jahresgewinn von je 10 000 fl.
1 Jahr	350 fl.	— 150 fl.	40	(Verlust)
2 Jahre	450 „	— 50 „	20	(Verlust)
3 „	530 „	30 „	13,33	400 fl.
4 „	580 „	80 „	10	800 „
5 „	620 „	120 „	8	960 „
6 „	650 „	150 „	6,66	1000 „
7 „	670 „	170 „	5,71	970,7 „
8 „	685 „	185 „	5	925 „
9 „	695 „	195 „	4,44	866,66 „
10 „	700 „	200 „	4	800 „

Anstellung: und damit ist gerade der glückliche Punkt erreicht, an dem die Preisbildung zur Ruhe kommen kann, indem Alle, die die Macht hätten, durch ferneres Überbieten oder Unterbieten den Abschluß zu stören, dazu keinen Anlaß haben, weil sie ohnedies befriedigt sind, und alle, die einen Anlaß dazu hätten, keine Macht zur Störung mehr haben, weil sie durch ökonomische Gründe vom Wettbewerbe schon ausgeschlossen sind. Es gibt kein müßiges Kapital, das Anlaß hätte, sich erst durch Überbieten, und es gibt keine müßigen Arbeiter, die Anlaß hätten, sich durch Unterbieten Beschäftigung zu suchen; und die Unternehmer endlich, die ihre Produktion gerade auf dem Fuße eingerichtet haben, der jenes günstige Verhältnis ermöglicht, sind dadurch belohnt, daß jene Einrichtung zugleich für sie die lohnendste ist, und haben daher natürlich gleichfalls keinen Anlaß etwas zu ändern. Jene Unternehmer dagegen, welche in längerer oder kürzerer Produktionsperiode hätten produzieren wollen und dadurch entweder das Kapital oder die Arbeit unzureichend gemacht hätten, sind von solcher störender Mitbewerbung dadurch ausgeschlossen, daß die von ihnen beabsichtigten Produktionsmethoden entweder verlustbringend oder doch zu wenig lohnend sind.

Es wird und muß daher[1]) die Preisbildung gerade bei einem Lohnsatze von 500 fl., der zugleich ein Agio von 10% auf Gegenwartsgüter mit sich führt, zur Ruhe kommen. Sie muß: denn so lange jener Punkt nicht erreicht ist, sind gewisse Tendenzen in unermüdlicher wirksamer

[1]) Besondere Störungsursachen ausgenommen, deren Einfluß ich hier noch nicht verfolge: ich entwickle jetzt eben nur das Grundgesetz der Zinshöhe, gerade so wie ich oben nur das „Grundgesetz der Preisbildung“ entwickelt habe.

Spannung, die die Preisbildung ihm zudrängen. Wäre z. B. der Lohn nur etwas höher, z. B. 510 fl., so wäre allerdings noch immer die sechsjährige Produktion die lohnendste, allein es könnten mit dem vorhandenen Kapitale von 15000 Millionen Gulden dann nur mehr 9800000 Arbeiter befriedigt werden, und die Überzähligen würden durch ihr drängendes Angebot einen Druck auf den Arbeitspreis ausüben, so lange bis auch sie untergebracht sein können und sind, was erst bei einem Lohnsatze von 500 fl. der Fall ist. Wäre umgekehrt der Lohn etwas niedriger, z. B. 490 fl., so würden durch die Anstellung der vorhandenen 10 Millionen Arbeiter nur 14700 Millionen Gulden Kapital beschäftigt, der mäßige Rest würde durch Überbieten sich Beschäftigung schaffen, und der Erfolg wäre wieder eine Erhöhung des Lohnes, so lange bis endlich der Punkt erreicht ist, an dem Alles in's Gleichgewicht kommen kann und kommt.

Ein Agio von 10% ist also unter dem vorausgesetzten Stand aller Faktoren das ökonomisch notwendige Resultat. Warum gerade 10%? — Darüber können wir aus unseren bisherigen Betrachtungen einstweilen nur die mehr negative Auskunft geben, daß bei keiner anderen Zinshöhe das notwendige Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage sich hätte einstellen können. Sehen wir aber einmal zu, ob in unseren Ziffernreihen nicht noch andere Beziehungen ausgeprägt sind, die in positiver Weise auf den Zinsfuß von 10% hindeuten, und die uns den Stoff zu einem präzisen positiven Gesetz der Zinshöhe liefern können.

Um die Gleichgewichtslage zu finden, mußte das Volkskapital von den kürzeren Produktionsmethoden weg, bei deren Einschlagung es mit dem vorhandenen Arbeitermateriale nicht volle Beschäftigung hätte finden können, so lange in immer langwierigere Produktionsmethoden sich ausdehnen, bis es eben voll beschäftigt war. Das war bei einer sechsjährigen Produktionsperiode der Fall. Dagegen mußte die Ergreifung noch langwierigerer Produktionsmethoden, für welche das Kapital wieder nicht ausgelangt hätte, ökonomisch gehindert werden. Bei dieser Sachlage sind die Produzenten der sechsjährigen Produktionsperiode die letzten Käufer, die „Grenzkäufer“[1]), die Produktionslustigen für siebenjährige Produktionsperioden die tauschkräftigsten ausgeschlossenen Bewerber um Subsistenzmittel; und es muß weiter nach bekannten Grundsätzen die Preisresultante zwischen die subjektiven Wertschätzungen Beider fallen. Wie steht es um diese?

Da muß man einfach zusehen, was für Beide von der Verfügung über eine bestimmte Summe von Subsistenzmitteln an Nutzen abhängt. Hier ist zunächst allgemein festzustellen, daß von der Verfügung über je einen halben Jahreslohn, also in unserem Falle über

[1]) Ein gegen diese Bezeichnung von Wicksell (Wert, Kapital und Rente S. 111) erhobenes Bedenken behebt sich wohl durch die inzwischen von mir oben S. 288ff. gegebene Erläuterung.

je 250 fl., immer die Verlängerung der Produktionsperiode um ein ganzes Jahr für je einen Arbeiter abhängt[1]). Demgemäß hängt speziell für die Produzenten der sechsjährigen Periode vom Besitz oder Nichtbesitz von je 250 fl. ab, ob sie mit je einem Arbeiter die sechsjährige statt der nächstkürzeren fünfjährigen Produktionsperiode einschlagen oder festhalten können; und da nach unserem Produktivitätsschema das Jahreserträgnis eines Arbeiters in fünfjähriger Produktion nur 620 fl., dagegen in sechsjähriger Produktion 650 fl. beträgt, so hängt für die Grenzkäufer von der Verfügung über je 250 fl. die Erlangung eines jährlichen Mehrprodukts von **30 fl.** ab. Diejenigen Produktionslustigen dagegen, welche Subsistenzmittel aus dem Markte zu nehmen suchen, um die Produktionsperiode noch auf ein siebentes Jahr zu verlängern, könnten aus dieser Verlängerung nur mehr ein Mehrerträgnis von **20 fl.** (670—650 fl.) gewinnen. Für sie hängt daher von der Verfügung über je 250 fl. nur mehr ein Mehrprodukt von 20 fl. ab, und sie werden von ihrer Bewerbung ausgeschlossen, sowie die Preisresultante ein Agio feststellt, welches den Satz von 20 auf 250 fl., also von 8% übersteigt[2]).

Soll daher — was zur Erreichung der Gleichgewichtslage unerläßlich ist — die Verlängerung der Produktionsperiode an der Grenze von sechs Jahren Halt machen, so muß das durch die Preisbildung festzustellende Agio sich bewegen zwischen dem der Wertschätzung der letzten Käufer entsprechenden Satze von 30 auf 250, das ist von 12% als Obergrenze, und zwischen dem der Wertschätzung der ersten ausgeschlossenen Bewerber entsprechenden Satze von 8% als Untergrenze. — Und darum mußte unser früheres empirisches Herumprobieren, unter welchen Lohn- und Zinssätzen sich das Gleichgewicht auf dem Markte wohl einstellen kann, beiläufig auf den Satz von 10% leiten. Es mußte, um den Anforderungen der Käuferpartei zu genügen, zunächst wenigstens auf die Zone

---

[1]) Immer unter der Voraussetzung einer vollkommenen Staffelung der Produktion. Ich füge sofort die mathematische Probe für die etwas parodoxe These hinzu. Um dreißig Arbeiter in einjährig gestufter fünfjähriger Produktion zu beschäftigen, braucht man für die 6 Arbeiter der ersten Stufe einen Lohnvorschuß für volle fünf Jahre, also zusammen 30 Jahreslöhne; für die 6 Arbeiter der zweiten Stufe nur mehr einen Vorschuß für 4 Jahre, also 24 Löhne; analog für die Arbeiter der dritten Stufe 18, für die der vierten 12, für die der fünften Jahresstufe 6 Jahreslöhne: in Summa 90 Jahreslöhne. Um dieselben 30 Arbeiter in sechsjähriger Produktion beschäftigen zu können, braucht man für die erste, jetzt nur 5 Arbeiter umfassende Stufe, den Vorschuß für 6 Jahre, also 30 Löhne; für die zweite 25, für die dritte 20, weiter 15, 10 und 5 Löhne; in Summa 105 Jahreslöhne. Die Verlängerung der Produktionsperiode für 30 Arbeiter um ein ganzes Jahr erforderte daher in der Tat nur die Vergrößerung des Lohnfonds um 15 Jahreslöhne, wodurch sich das im Texte behauptete Verhältnis ergibt.

[2]) Ich halte diese Darstellung auch gegenüber gewissen von WICKSELL (Über Wert, Kapital und Rente S. 108ff.) erhobenen Einwänden für vollkommen korrekt. Ein genaueres Eingehen auf die letzteren würde hier zu weit führen, zumal WICKSELL in den Endergebnissen kaum von mir abweicht.

zwischen 8 und 12% leiten. Daß dann innerhalb dieser Zone noch genauer der Satz von 10% markiert wurde, ist auf das Einspielen der Anforderungen der Verkäuferpartei zurückzuführen, indem nur bei diesem Satze das genaue Gleichgewicht auf dem Markte — einerseits die volle Beschäftigung, andererseits das Zureichen des angebotenen Subsistenzfonds — zu finden war, und nach dem Motto, daß „jeweils die engere Schranke bindet", die Preisbildung in jene engere Gleichgewichtszone, beziehungsweise auf jenen bestimmten Gleichgewichtspunkt gedrängt werden mußte[1]). Indessen werden wir sofort sehen, daß der Spielraum, den dieses letztere Moment für seine ergänzende Wirksamkeit findet, nur in unserem abstrakten Beispiele durch die zufällige Wahl der Beispielsziffern ansehnlich, dagegen im praktischen Leben fast immer verschwindend klein ist.

Fassen wir einstweilen die aufgefundenen Beziehungen in allgemein giltiger Form zusammen:

Die Höhe des Zinsfußes wird — innerhalb der bisher gemachten Voraussetzungen — begrenzt und bestimmt durch die Ergiebigkeit der letzten ökonomisch noch gestatteten, und der nächstfolgenden nicht mehr gestatteten Produktionsverlängerung; in der Art, daß diejenige Kapitaleinheit, mit deren Hilfe eine solche Verlängerung durchzuführen ist, immer weniger als das Mehrerträgnis der erstgenannten, und immer mehr als das Mehrerträgnis der letztgenannten Produktionsverlängerung an Zins tragen muß[2]), wobei innerhalb dieser Grenzmarken eine noch engere Eingrenzung durch die ergänzenden Anforderungen stattfinden kann, welche von der Angebotseite aus für das Marktgleichgewicht aus dem Massenverhältnis des Subsistenzfonds zur Arbeiterzahl hervorgehen.

---

[1]) Siehe oben S. 278. Analog haben in unserem auf S. 273 vorgeführten tabellarischen Beispiele die Wertschätzungen der in den Grenzpaaren vertretenen Kaufbewerber zunächst nur die weitere Zone zwischen 210 und 220 fl. eingegrenzt, während die schließliche engere Eingrenzung in die Zone zwischen 210 und 215 durch gewisse auf Seiten der Verkaufbewerber gegebene Bedingungen bewirkt wurde.

[2]) Aus dieser Formulierung ist zu erkennen, daß und warum mir für die Richtigkeit der von mir abgeleiteten Gesetze nichts auf das konkrete ziffermäßige Verhältnis zwischen der Größe des Lohnfonds und der Länge der Produktionsperiode ankommt und anzukommen braucht. (Vgl. oben S. 451 in der Note.) Würde z. B. nicht ein halber, sondern ein ganzer Arbeitslohn notwendig sein, um die Produktionsperiode um ein Jahr zu verlängern, so würde eben auch erst ein Kapital, das zur Bestreitung eines ganzen Jahreslohnes hinreicht, ungefähr das Erträgnis der letzten Produktionsverlängerung als Zins zu tragen brauchen. Die Ziffern mögen sich ändern, wie sie wollen: immer bleibt aber das typische Verhältnis aufrecht, daß der Zins jener Kapitaleinheit, die zu einer bestimmten Verlängerung der Produktionsperiode erforderlich ist, zwischen dem Mehrerträgnis der letzten gestatteten und der ersten ausgeschlossenen Verlängerung sich bewegt.

Zu der letzterwähnten Fixierung wird es indes im praktischen Leben selten kommen. Zwar in unserem abstrakten Beispiele war hiefür ein außerordentlich weiter Spielraum offen, weil wir eine sprungweise Herabminderung des Mehrerträgnisses von 30 auf 20 fl., also auf einmal um die volle Hälfte angenommen hatten. Im praktischen Leben dagegen kommen so starke und unvermittelte Sprünge kaum vor. Es stehen die Ergiebigkeitsziffern der letzten noch gestatteten und der ersten schon ausgeschlossenen Produktionsverlängerung gewöhnlich ganz nahe aneinander und begrenzen daher für sich allein schon den Spielraum für die Bildung des Zinsfußes so knapp und scharf, daß die konkurrierende noch engere Schranke, die der Preisbildung etwa durch die Anforderungen der Angebotseite gesetzt werden könnte, praktisch belanglos wird[1]). Ja unter der Voraussetzung, daß jene beiden Grenzmarken recht nahe aneinander stehen, kann man sogar noch eine von ihnen fallen lassen, ohne sonderlich ungenau zu werden[2]), und das Gesetz der Zinshöhe einfach dahin formulieren, daß dieselbe bestimmt wird durch das Mehrerträgnis der letzten noch gestatteten Produktionsverlängerung. Damit treffen wir fast bis auf das Wort genau mit dem berühmten Gesetze Thünens zusammen, welches die Höhe des Zinsfußes abhängen läßt von der Ergiebigkeit des „zuletzt angelegten Kapitalteilchens“[3]).

Hiemit haben wir aber unserer Aufgabe noch nicht genug getan. Wir müssen — geradeso wie wir es seinerzeit bei der Entwicklung des allgemeinen Gesetzes der Güterpreise getan haben[4]) — die konkreten Bestimmgründe bloßzulegen suchen, welche selbst wieder über den Grad der Ergiebigkeit der maßgebenden letzten Produktionsverlängerung entscheiden, und wir müssen insbesondere aus der Erkenntnis jener konkreten Bestimmgründe eine Erklärung für die Veränderungen zu gewinnen suchen, welche der Zinsfuß erfahrungsgemäß im praktischen Leben durchzumachen hat; bald in der Richtung nach aufwärts, bald in der Richtung nach abwärts, überwiegend jedoch im großen historischen Verlauf der wirtschaftlichen Entwicklung der Völker in der letzteren, sinkenden Richtung. Die betreffenden Auseinandersetzungen werden uns auch willkommene Ge-

---

[1]) Ähnlich wie — wenn auch aus einem etwas anderen Grunde — bei der Preisbildung von für den Absatz erzeugten Massenprodukten die Wertschätzungen der „Grenz“-Verkäufer praktisch zurücktreten und die Preisgrenzen schon durch die Wertschätzungen der „Grenzkäufer“ ausreichend fixiert werden; vgl. oben S. 303ff.

[2]) Vgl. oben S. 303f.

[3]) „Der isolierte Staat“ 2. Aufl., II. Teil, I. Abteilung, S. 100, Neudruck Jena 1921, 2. Aufl., II. Teil, I. Abt. S. 498. Es ist eine der ingeniosesten Leistungen, daß Thünen ohne Kenntnis des Gesetzes vom Grenznutzen, ohne eine auf dieses Gesetz aufgebaute allgemeine Preistheorie, endlich sogar ohne klare Einsicht in den Ursprung des Kapitalzinses das spezielle Problem der Zinshöhe fast völlig richtig und im Sinne jener von ihm vielleicht dunkel geahnten allgemeinen Theorien zu lösen vermochte.

[4]) Siehe oben S. 292ff.

legenheit geben, unsere abstrakte Theorie an der Erfahrung zu verifizieren. Wenn wir finden werden, daß unsere Theorie bei einem bestimmten Stande der tatsächlichen Voraussetzungen mit innerer Notwendigkeit gerade diejenige Bewegung der Zinshöhe fordert, welche wir in der praktischen Lebens- und Geschichtserfahrung an jenen Stand der Voraussetzungen sich tatsächlich allemal anknüpfen sehen, so werden wir berechtigt sein, hierin eine starke Bürgschaft dafür zu erblicken, daß unsere Theorie, auch wenn sie sich eines noch so abstrakten Apparates zu Darstellungszwecken bedient, nicht aus der Luft gegriffen, sondern dem wirklichen Leben abgelauscht ist. Übrigens werde ich in den folgenden Auseinandersetzungen mich in einem viel weniger scharfen Gegensatz zur bisher herrschenden Lehre befinden, als dies in den vorhergehenden Partien der Fall war. Denn gewisse Zusammenhänge zwischen Zinshöhe einerseits und bestimmten tatsächlichen Voraussetzungen andererseits sind in der Erfahrung so entschieden und unzweideutig ausgeprägt, daß die Anhänger keiner einzigen, wenn auch noch so irrtümlichen Zinstheorie sie verkennen konnten, und von den verschiedensten theoretischen Ausgangspunkten her in ihrer Anerkennung sich zusammenfanden[1]). Immerhin hoffe ich, daß durch die folgenden Darlegungen mancher längst bekannte Erfahrungssatz eine genauere Bestimmung und eine neue richtigere Beleuchtung erhalten wird.

Ich will, meiner bisherigen Untersuchungsweise auch jetzt treu bleibend, die konkreten Bestimmgründe der Zinshöhe und die Art ihres Wirkens in der Weise zu erforschen suchen, daß ich der Reihe nach einzelne tatsächliche Voraussetzungen unseres schematischen Beispieles variiere und dann zusehe, welchen Ausschlag die Änderung für die Bildung des

---

[1]) So z. B. im bekannten Satze, daß eine Vermehrung des Volkskapitales den Zinsfuß zu senken tendiert. — Ziemlich weitgehend ist in den hier in Frage kommenden Punkten meine Übereinstimmung mit Walras, der, ähnlich wie Thünen, aus einer meines Erachtens in ihrem Kern unrichtigen Theorie des Kapitalzinses heraus doch mit großem wissenschaftlichem Feingefühl viele Details richtig zu erkennen vermochte. Daß meine Übereinstimmung mit J. Fisher noch weiter geht, ist bei der nahen Verwandtschaft unserer Zinstheorien nicht weiter verwunderlich, die ja eigentlich dieselben letzten Tatsachen, nur in etwas verschiedener logischer Verknüpfung, zur Erklärung des Zinses aufrufen (siehe unten den Exkurs XII). Hiemit hängt wohl auch zusammen, daß die interessante induktive Verifikationsprobe, die Fisher aus einem sorgfältig zusammengetragenen Massenmateriale von Tatsachen speziell zugunsten seiner Zinstheorie abzuleiten versucht hat (Rate of Interest S. 289—316), mir für sein Ziel nicht so beweiskräftig erscheinen will wie ihm selbst: mir will nämlich scheinen, daß manche der von ihm aufgerufenen Proben so genereller Natur sind, daß sie mit mehr als einer der rivalisierenden Zinstheorien sich zusammenreimen lassen, keine einzige aber von so speziell charakteristischer Eigenart, daß an ihr gerade jene logische Nüance auf die Probe gestellt werden könnte, durch die sich Fishers Präsentation der Zinserklärung von der meinigen unterscheidet. Ähnlich urteilt über Fishers „Verifikation" jetzt auch Schumpeter, Zeitschrift für Volkswirtschaft, Bd. 20 (1911) S. 246.

Zinsfußes gibt. Verfolgen wir auf diese Art zunächst den Einfluß der Größe des nationalen Subsistenzfonds.

Nehmen wir an, unter sonst ungeänderten Umständen betrage der disponible Subsistenzfonds nicht 15000, sondern 24000 Millionen Gulden. Die Wiederholung derselben Rechnungsproben, die wir oben anstellten, leitet hier zu dem Ergebnis, daß das Gleichgewicht des Marktes jetzt nicht anders gefunden werden kann als bei Einschlagung einer achtjährigen Produktionsperiode, bei einem Lohnsatz von 600 fl. und einem damit korrespondierenden Zinsfuß von 3,54%. Zur Veranschaulichung dieses Ergebnisses kann uns noch einmal die schon oben benützte Tabelle II (S. 452) dienen, die ja gerade auf den Lohnsatz von 600 fl. zugepaßt ist. Sie weist aus, daß bei Bestand eines Lonsatzes von 600 fl. (unter den gegebenen Produktionsverhältnissen) die Einschlagung einer achtjährigen Produktionsperiode für die Unternehmer am vorteilhaftesten ist, daß hiebei mit je 10000 fl. Kapital 4,16 Arbeiter, und daher mit 24000 Millionen Gulden gerade sämtliche vorhandenen 10 Millionen Arbeiter beschäftigt werden können, und daß endlich diese relativ vorteilhafteste Produktionsweise den Unternehmern ihr Kapital mit 3,54% verzinst.

Dieser Zinsfuß zeigt gegen früher eine erhebliche Verminderung, deren Grund sehr leicht aufzuklären ist. Mit dem vergrößerten Subsistenzfonds konnte und mußte man, um ihn voll zu beschäftigen, weitergehende Verlängerungen der Produktionsperiode einschlagen, welche von immer abnehmenden Mehrerträgnissen begleitet sind. Und zwar ist das Mehrerträgnis der letzten ökonomisch noch möglichen Produktionsverlängerung (von sieben auf acht Jahre) nur mehr 15 fl., das Mehrerträgnis der ersten ökonomisch ausgeschlossenen Verlängerung (von acht auf neun Jahre) nur mehr 10 fl.; und da zugleich wegen der Steigerung des Jahreslohnes von 500 auf 600 fl. zur einjährigen Verlängerung der Produktionsperiode für je einen Mann nicht mehr ein Kapital von 250, sondern erst ein solches von 300 fl. genügt, so stellen sich die Grenzmarken für die Zinshöhe fest mit 15 für 300 fl., das ist mit 5% als Obergrenze, und mit 10 für 300 fl., das ist mit $3\frac{1}{3}$% als Untergrenze. In der Tat fällt das empirisch gefundene Agio von 3,54% zwischen diese bestimmenden Grenzmarken hinein[1]).

Nehmen wir umgekehrt an, daß der verfügbare Subsistenzfonds nur 10000 Millionen Gulden beträgt, so wird — wie die Tabelle IV veranschaulichen hilft — das Gleichgewicht bei einem Lohnsatze von 420 fl. und bei einem Agio von 19,048% erreicht; und zwar unter gewissen interessanten Nebenumständen, auf die es sich verlohnt einen Blick zu werfen, weil sie, wenn auch nicht in ihrer vollen abstrakten Reinheit, im praktischen

[1]) In diesem Falle erheblich näher an die Untergrenze, wegen der relativen Reichlichkeit des Kapitales, das beinahe zur allgemeinen Einschlagung einer neunjährigen Produktionsperiode langen würde.

Tabelle IV.

Lohnhöhe: 420 fl.

Produktionsperiode	Produkt eines Arbeitsjahres	Jahresgewinn an einem Arbeiter	Zahl der Angestellten	Gesamter Jahresgewinn von je 10 000 fl.
1 Jahr	350 fl.	— 70 fl.	47,62	(Verlust)
2 Jahre	450 „	30 „	23,81	714,3 fl.
3 „	530 „	110 „	15,87	1745,7 „
4 „	580 „	160 „	11,905	**1904,8** „
5 „	620 „	200 „	9,524	**1904,8** „
6 „	650 „	230 „	7,93	1823,9 „
7 „	670 „	250 „	6,8	1700 „
8 „	685 „	265 „	5,95	1576,75
9 „	695 „	275 „	5,29	1454,75 „
10 „	700 „	280 „	4,76	1332,8 „

Leben oft genug wirksam werden mögen. Unter der Herrschaft eines Lohnsatzes von 420 fl. sind nämlich zufällig zwei verschiedene Produktionsperioden, die vier- und die fünfjährige, gerade gleich lohnend, indem sie beide das in sie investierte Kapital gleichmäßig mit 19,048 % verzinsen. Das hat zur Folge, daß keine von ihnen die andere ökonomisch ausschließt, sondern beide nebeneinander eingeschlagen werden können; ja nicht bloß können, sondern sogar müssen, damit das Gleichgewicht gefunden werden kann. Würde nämlich die vierjährige Produktion allein eingeschlagen, so würden bei einem Lohnsatze von 420 fl. nur 8400 Millionen Kapital Beschäftigung finden [1]). Würde umgekehrt die fünfjährige Produktionsperiode ausschließlich eingeschlagen, so könnten mit dem vorhandenen Kapitale von 10000 Millionen wieder nur 9,524 Millionen Arbeiter beschäftigt werden [2]); und in beiden Fällen würden die beschäftigungslosen Elemente in bekannter Weise durch Über- und Unterbieten das Gleichgewicht stören. Letzteres kann nur gefunden werden, wenn beide gleich lohnenden Produktionsmethoden nebeneinander eingeschlagen, und zwar 7,619 Millionen Arbeiter mit einem Kapitalaufwande von 8000 Millionen Gulden in fünfjähriger, und 2,381 Millionen Arbeiter mit einem Lohn-

---

[1]) Mit je 10000 fl. Kapital können nämlich, wie die Tabelle ausweist, in vierjähriger Produktion 11905 Arbeiter beschäftigt werden. Zur Beschäftigung aller vorhandenen 10 Millionen Arbeiter ist daher ein Kapital erforderlich, das sich aus folgender Proportion ergibt:

$$10000 : x = 11905 : 10000000$$

Die Lösung dieser Proportion ergibt:

$$x = 100000000000 : 11905 = 8400 \text{ Millionen.}$$

[2]) Mit 10000 fl. Kapital werden in fünfjähriger Produktion 9,524 Arbeiter, mit 10000 Millionen Kapital daher 9,524 Millionen Arbeiter beschäftigt.

aufwande von 2000 Millionen Gulden in vierjähriger Produktion beschäftigt werden.

Und vermöge derselben Besonderheit wird der Spielraum für die Festsetzung des Agios durch die Wertschätzungen der „Grenzkäufer" allein hier viel schärfer begrenzt als in den früheren Beispielen. Die letzte ökonomisch gestattete Produktionsverlängerung ist nämlich die von vier auf fünf Jahre, welche ein Mehrerträgnis von 40 fl., und zwar auf je 210 fl., als auf die halbe Höhe des Jahreslohnes, bringt. Zufällig ist aber hier auch die erste schon ausgeschlossene Produktionsverlängerung die von vier auf fünf Jahre, indem, wie soeben gezeigt, das vorhandene Kapital nur für einen Teil der Produzenten die Annahme der fünfjährigen Produktionsperiode gestattet. In Folge davon stellt sich auch das die Untergrenze des Zinses bildende Mehrerträgnis der ersten ausgeschlossenen Produktionsverwendung auf 40 fl. Es fällt also Ober- und Untergrenze zusammen und der Zins muß sich ganz scharf auf den Satz von 40 für 210 fl. = 19,048 %[1]) stellen, wie unser obiges Schema in der Tat aufweist[2]).

---

[1]) 40:210 = 0,19048 Gewinn für je einen Gulden.
190
100
16

[2]) Ich darf wohl darauf aufmerksam machen, daß wir jetzt auf einem ganz anderen Wege, durch ganz andere Gedankengänge und auch durch ganz andere Rechnungsoperationen zur Ziffer 19,048 gelangten als in unserer obigen Tabelle. Dort suchten und fanden wir empirisch die Lohn- und Zinsziffer, bei welcher unter den gegebenen Voraussetzungen das Gleichgewicht von Angebot und Nachfrage sich einstellen kann; und jetzt deduzierten wir, das Gesetz der Grenzpaare auf den konkreten Fall auslegend, daß der Zins zwischen die Mehrerträgnisse der letzten noch gestatteten und der ersten ausgeschlossenen Produktionsverlängerung fallen müsse, und trafen dabei genau auf die gleiche Ziffer 19,048. Dort gewannen wir diese Ziffer unmittelbar aus einer Multiplikation der Zahl der Angestellten mit dem an einem Arbeiter zu machenden Gewinn (119,05 × 160 und 9,524 × 200), hier gewannen wir dieselbe Ziffer aus einer Division des abhängigen letzten Mehrprodukts durch den halben Lohnsatz (40:210). Ich darf daher diese Übereinstimmung wohl als eine Probe dafür deuten, daß unser deduktives Raisonnement die empirisch festgestellten Ergebnisse richtig auslegte. — Hier wird auch der schicklichste Platz sein, um den Irrtum deutlich zu machen, in den Jevons in unserer Frage verfallen ist: Jevons erkennt nämlich zwar ganz richtig, daß das „letzte Mehrerträgnis" über die Zinshöhe entscheidet; aber durch ein prinzipielles Versehen vergreift er sich in jener anderen Größe, zu der jenes Mehrerträgnis in's Verhältnis gesetzt werden muß, und leitet die Höhe des Zinsfußes statt aus dem Verhältnisse des letzten Mehrerträgnisses zu der die letzte Produktionsverlängerung gestattenden Subsistenzsumme aus dem ganz anderen Verhältnis ab, in dem jenes Mehrerträgnis zum Werte des ganzen Produktes steht, das sich ohne die letzte Produktionsverlängerung hätte erzielen lassen. „The interest of capital is the rate of increase of the produce divided by the whole produce". (Pol. Ec. II. Aufl. p. 267). Die Tragweite dieses Versehens läßt sich am besten an einem konkreten Beispiele darlegen, wozu ich der leichteren Übersichtlichkeit halber den oben (S. 441f.) besprochenen Fall des isolierten Tausches benützen will. Denken wir uns im Sinne unserer damaligen Ausführungen einen Produk-

Dieses Agio ist nun bedeutend höher als in den früheren Fällen. Warum? — Unsere Theorie erklärt das wieder ganz einfach: weil mit dem verkleinerten Subsistenzfonds durchschnittlich nur kürzere Produktionsperioden eingeschlagen werden können, und daher die für die Zinshöhe entscheidende „letzte Produktionsverlängerung" in eine Region fällt, in der mit einer Ausdehnung der Produktionsperioden noch sehr erhebliche Mehrerträgnisse verbunden sind.

In derselben Weise, in der wir soeben den Einfluß einer Änderung in der Größe des Subsistenzfonds verfolgt haben, läßt sich nun auch der Einfluß der Größe der Arbeiterzahl feststellen. Eine vollständige ziffermäßige Durchführung dürfte indes hier kaum nötig sein. Denn es leuchtet wohl ohne langes Nachdenken ein, daß eine Veränderung der Arbeiterzahl ihren Einfluß auf die Zinshöhe gerade in der umgekehrten Richtung geltend machen muß. Ob z. B. bei gleichbleibender Arbeiterzahl von 10 Millionen der Subsistenzfonds von 15000 auf 10000 Millionen Gulden sich verringert, oder ob bei ungeänderter Größe des Subsistenzfonds von 15000 Millionen Gulden die Zahl der Arbeiter von 10 auf 15 Millionen sich vergrößert, so reicht in beiden Fällen der Subsistenzfonds eben hin, um die vorhandene Arbeiterzahl in teils vier- teils fünfjähriger Produktionsperiode zu beschäftigen, das maßgebende „letzte" Mehrerträgnis beträgt 40 auf 210 fl. und die daraus resultierende Zinshöhe 19,048%. Ebenso klar ist es, daß, wenn Subsistenzfonds und Arbeiterzahl sich gleich-

---

tionsunternehmer, dessen Mittel ihm selbst die Durchführung einer achtjährigen Produktionsperiode mit einem Jahreserträgnis von 685 fl. gestatten würden, und der durch ein Darlehen von 300 fl., das ihm die Subsistenz für ein neuntes Jahr sichert, in den Stand gesetzt wird, zu einer neunjährigen Produktionsperiode mit einem Erträgnisse von 695, also mit einem Mehrerträgnisse von 10 fl. überzugehen. Nach Jevons sollte hier ein Zinsfuß eintreten von 10:685 oder von 1,46%. Augenscheinlich liegt aber gar kein Grund vor, warum der Darlehenswerber bereit sein soll, gerade für eine Summe von 685 fl. jährlich 10 fl. und nicht mehr als Zinsen zu bieten. Nicht der Betrag von 685, sondern jener von 300 fl. ist es ja, dessen Erwerb die Produktionsverlängerung ermöglicht, das Mehrerträgnis von 10 fl. hervorruft, und daher äußersten Falles auch mit 10 fl. jährlich (unter der oben S. 442 in der Note entwickelten Voraussetzung sogar mit 20 fl. jährlich) bezahlt werden kann. Tatsächlich ist denn auch im Beispielsfall nicht, wie man nach Jevons' Formel annehmen dürfte, ein Zins von 10 auf 685 oder von 1,46%, sondern ein solcher von 10 auf 300, oder von 3⅓% (unter der obigen Voraussetzung sogar ein solcher von 10 auf 150 oder von 6⅔%) ökonomisch möglich. Allerdings werden stets Nivellierungstendenzen am Werke sein, um die in Jevons' Formel zusammengepaarten Größen selbst auf die durch meine Formel angezeigte Verhältniszahl zu stimmen; und insoferne man diese Nivellierung als schon vollzogen annehmen will, ist Jevons' Formel nicht mehr dem Ergebnis nach unrichtig, sondern fehlt nur darin, daß sie statt des primär wirkenden Grundes eine sekundäre Begleiterscheinung der Zinshöhe aufruft. — Davon, daß mich in dieser Frage ein bloßes Mißverständnis von Jevons trennen sollte, konnte ich mich trotz der Ausführungen von Wicksell (a. a. O. S. 116ff.) nicht überzeugen.

zeitig in derselben Richtung verändern, z. B. beide gleichzeitig anwachsen, sich beide Veränderungen in ihrer Wirksamkeit gegenseitig abschwächen, und daß die schließliche Bewegung der Zinshöhe in derjenigen Richtung erfolgen wird, welche im Sinne des stärker veränderten Faktors liegt; daß dagegen, wenn beide Faktoren sich nicht nur in gleicher Richtung, sondern auch gerade im gleichen Verhältnis verschoben haben, eine Änderung der Zinshöhe gar nicht eintritt. Vermehrt sich z. B. Arbeiterzahl und Subsistenzfonds gleichmäßig auf das Doppelte, so reicht augenscheinlich der verdoppelte Subsistenzfonds für die verdoppelte Arbeiterzahl zur Versorgung während derselben Produktionsperiode wie zuvor, und das maßgebende „letzte“ Mehrerträgnis und die Zinshöhe bleiben gleich. Würde hingegen der Subsistenzfonds sich auf das Doppelte vermehren, während die Arbeiterzahl nur um die Hälfte steigt, so könnte jetzt augenscheinlich durchschnittlich eine längere Produktionsperiode eingeschlagen werden als zuvor, und da damit das maßgebende „letzte“ Mehrerträgnis auf einen tieferen Punkt der abnehmenden Skala der Mehrerträgnisse hinuntergleitet, müßte auch die Zinshöhe sinken.

Ebenso könnten wir endlich untersuchen, welchen Einfluß bei ungeändertem Subsistenzfonds und ungeänderter Zahl der Arbeiter die Veränderung eines dritten Momentes, nämlich der Produktivitätsverhältnisse, ausüben muß. Auch hier dürfen wir uns wohl eine ausführliche tabellarische Darstellung ersparen. Denn es leuchtet auch ohne exakten ziffermäßigen Beweis ein, daß, wenn die Skala der Mehrerträgnisse andauernd höhere Ziffern aufweist, bei sonst ungeänderten Verhältnissen auch das für die Zinshöhe maßgebende Mehrerträgnis der letzten ökonomisch noch gestatteten Produktionsverlängerung ein höheres sein muß, und umgekehrt. Stehen z. B. Subsistenzfonds und Arbeiterzahl in einem derartigen Verhältnis, daß sie die Einschlagung einer durchschnittlich fünfjährigen Produktionsperiode gestatten, so wird der Zins höher sein, wenn die Verlängerung der Produktionsperiode von vier auf fünf Jahre noch mit einem Mehrerträgnis von 60 fl., als wenn sie nur mit einem solchen von 40 fl., und hier wieder höher, als wenn sie nur mit einem Mehrerträgnis von 10 fl. verknüpft ist.

Wir haben somit — für den Bereich unserer bisherigen Untersuchung — drei Momente zu verzeichnen, welche als ausschlaggebende Bestimmgründe der Zinshöhe wirken: die Größe des nationalen Subsistenzfonds, die Zahl der aus demselben zu versorgenden Arbeiter, und die Gestalt der Skala der Produktivität bei zunehmend längerer Produktionsperiode. Und die Art der Wirksamkeit dieser drei Faktoren läßt sich in folgende Sätze zusammenfassen:

Der Zins wird in einer Volkswirtschaft desto höher stehen, je kleiner der nationale Subsistenzfonds, je größer die Zahl der aus demselben zu versorgenden Arbeiter ist,

und je höher andauernd die Ziffer der Mehrerträgnisse bleibt, die sich an eine fernere Verlängerung der Produktionsperiode anknüpfen. Umgekehrt wird der Zins desto niedriger stehen, je größer der Subsistenzfonds, je kleiner die Arbeiterzahl ist, und je rascher die Skala der Mehrerträgnisse abfällt.

So soll die Zinshöhe sich bilden und bewegen, wenn unsere Theorie richtig ist. Und wie bewegt sie sich wirklich? — Geradeso wie unsere Formel es fordert, die somit an der Erfahrung auf das vollständigste verifiziert wird. Denn es ist erstens eine der bestbeglaubigten und anerkanntesten Erfahrungstatsachen, daß die Zunahme des Subsistenzfonds, oder wie man sich etwas weniger genau, aber im Groben dennoch zutreffend auszudrücken pflegt, die Zunahme des „Volkskapitales" die Tendenz hat, den Zinsfuß herabzudrücken. Es ist zweitens nicht weniger bekannt und selbstverständlich, daß es dabei nicht auf die absolute Größe des Volkskapitales, sondern auf sein Verhältnis zur Zahl der Bevölkerung ankommt, daß also mit anderen Worten eine Steigerung der Volkszahl ohne gleichzeitige Steigerung des Volkskapitales den Zinsfuß zu erhöhen tendiert. Und es ist endlich drittens gleichfalls eine allbekannte Erfahrungstatsache, daß die Auffindung neuer vorteilhafter Produktionsmethoden, Absatzquellen, Geschäftsgelegenheiten u. dgl., welche zu einer Auffrischung der sinkenden Skala der Mehrerträgnisse führt, den Zinsfuß zu steigern, daß dagegen die Verstopfung bisheriger Produktions- oder Absatzgelegenheiten, oder sonstige Ereignisse, die ein Sinken der bisherigen Produktivitätsziffern zur Folge haben, den Zinsfuß zu erniedrigen tendieren. Wir finden also, daß alle jene Momente, denen wir im Sinne unserer bisherigen Untersuchung einen maßgebenden Einfluß auf die Feststellung der Zinshöhe zuschreiben mußten, diesen Einfluß in der Tat besitzen und ausüben.

Und nun ist es an der Zeit, Zug um Zug die Gestaltenfülle des Lebens in das abstrakte Schema aufzunehmen.

III.

Der Kapitalsmarkt in voller Entfaltung.

Wir haben bis jetzt vorausgesetzt, daß das Jahresprodukt je eines Arbeiters und auch der Arbeitslohn in allen Beschäftigungszweigen gleich groß sei. Das ist in Wirklichkeit selbstverständlich nicht der Fall. Allein dieser Umstand wirkt, ohne die von uns entwickelten gesetzmäßigen Beziehungen sonst im Mindesten zu stören, nur gerade so, als ob es eine etwas andere Zahl gemeiner Arbeiter mit gewöhnlichen Lohnbezügen und gewöhnlicher Produktivität gäbe. Denn wenn auch die absolute Größe

des Arbeitserträgnisses einerseits und des Arbeitslohnes andererseits in den verschiedenen Arbeitszweigen noch so verschieden ist, wird doch das Verhältnis zwischen diesen beiden Größen, auf das es in der Frage nach der Zinshöhe wesentlich ankommt, vermöge des bekannten Gesetzes der Gewinnausgleichung sich überall gleich stellen. Ist z. B. in einem Zweige der gemeine Arbeitslohn 500 fl. und das Produkt einer Jahresarbeit 650 fl., so mag freilich in einem anderen Zweige, der vorwiegend mit qualifizierter Arbeit betrieben wird, das Jahresprodukt eines qualifizierten Arbeiters vielleicht doppelt so groß, also 1300 fl. sein. Aber dann wird auch der Lohn eines solchen qualifizierten Arbeiters auf das Doppelte, also auf 1000 fl. steigen. Denn würde er nicht so hoch steigen, so würde dem Unternehmer dieses Zweiges ein abnormer Mehrgewinn bleiben, der eine verstärkte Konkurrenz anlocken und durch diese entweder den Lohn der stärker begehrten Arbeiter in die Höhe treiben, oder den Preis des stärker angebotenen Produktes herabdrücken würde. Würde aber der Lohn der qualifizierten Arbeiter noch höher als auf 1000 fl. steigen, so bliebe dem betreffenden Unternehmer wieder ein zu kleiner Gewinn übrig, und die dadurch hervorgerufene Einschränkung der betreffenden Produktion würde nicht verfehlen, entweder den Lohn der nunmehr zum Teil überflüssig gewordenen Arbeiter herabzudrücken, oder den Preis des schwächer ausgebotenen Produktes in die Höhe zu treiben, so lange bis Lohn und Produkt hier wie überall im Verhältnis von 500 : 650 oder von 1000 : 1300 stehen. Ist dieses Verhältnis aber erreicht, so liegen alle für die Zinsbildung relevanten Verhältnisse gerade so, wie wir es in unserer früheren tabellarischen Darstellung vorausgesetzt haben, mit der einzigen oben erwähnten Ausnahme, daß die Existenz besser bezahlter qualifizierter Arbeiter gerade so wirkt, als ob es eine etwas größere Zahl normal gelohnter gemeiner Arbeiter gäbe: denn augenscheinlich ist es für die Resultantenbildung auf dem Subsistenzmittelmarkte ganz gleich, ob zwei Arbeiter je 650 fl. erzeugen und je 500 fl. an Subsistenz beanspruchen, oder ob ein Arbeiter 1300 fl. erzeugt und dafür 1000 fl. an Subsistenz in Anspruch nimmt.

Ferner setzten wir bisher voraus, daß in allen Beschäftigungszweigen die Zunahme des Jahreserträgnisses mit zunehmender Verlängerung der Produktionsperiode sich nach derselben Skala bewegt. Auch das ist in Wirklichkeit nicht der Fall. Im Gegenteile, jeder Produktionszweig hat vermöge seiner technischen Verhältnisse eine andere, und zwar oft eine äußerst stark differierende Skala der Produktivität. Es ist z. B. ganz gut möglich, daß drei verschiedene Produktionszweige — wir wollen sie mit A, B und C bezeichnen — die bei einjähriger Produktionsperiode gleichmäßig ein Jahresprodukt von 500 fl. abwerfen, bei Verlängerung der Produktionsperiode auf 2 bis 5 Jahre folgende stark differierende Ertrags-, beziehungsweise Mehrertragsziffern aufweisen:

Dauer der Produktionsperiode	A		B		C	
	Ertrag	Mehrertrag	Ertrag	Mehrertrag	Ertrag	Mehrertrag
1 Jahr	500	—	500	—	500	—
2 Jahre	510	10	520	20	600	100
3 „	515	5	530	10	650	50
4 „	518	3	535	5	675	25
5 „	520	2	538	3	690	15

Natürlich hat das seine praktischen Konsequenzen. Und zwar in folgender Richtung. Den Produzenten ist es um die stärksten Erträgnisse, beziehungsweise Mehrerträgnisse zu tun. Sie werden daher das vorhandene Kapital zunächst dort investieren, wo die größten Erträgnisse winken. Bleibt dann noch Kapital überschüssig, oder wächst neues Kapital zu, so werden sie die nächst lohnendsten Verwendungen aufsuchen, und so fort in der Art, daß sie eine minder lohnende Verwendung immer erst dann aufsuchen, wenn alle lohnenderen Gelegenheiten schon ausgenützt sind.

Würde nun — wie wir bisher angenommen hatten — der Gang der Mehrerträgnisse, die aus gleicher Produktionsverlängerung hervorgehen, in allen Beschäftigungszweigen der gleiche sein, so würde in allen Beschäftigungszweigen das gleiche Mehrerträgnis bei gleich langer Produktionsperiode erreicht, und daher auch überall gleichzeitig eine gleich lange Produktionsperiode eingeschlagen werden. Man würde mit zunehmendem Kapitale in einer Front überall von ein- zu zweijähriger, dann zu dreijähriger Produktion usf. vorrücken. Tatsächlich trifft man aber, wie gesagt, wegen der verschiedenartigen technischen Verhältnisse in den verschiedenen Produktionszweigen das gleiche Mehrerträgnis bei verschieden langen Produktionsperioden an. Indem man daher mit der Kapitalinvestition die Isohypse der Mehrerträgnisse verfolgt, muß man von der anders verlaufenden Isohypse der Produktionsverlängerungen abweichen, und gleichzeitig in den verschiedenen Produktionszweigen in ungleich langen Perioden produzieren; und zwar in denjenigen Zweigen, in denen das Mehrerträgnis rascher abfällt, in kürzerer Periode.

Am obigen Schema erläutert. Zunächst wird man in allen drei Produktionszweigen gleichmäßig in einjähriger Periode mit einem Erträgnis von 500 fl. per Arbeitsjahr erzeugen. Wächst dann der Subsistenzfonds so weit an, daß eine wenigstens teilweise Überschreitung der einjährigen Periode möglich wird, so wird man zunächst im Produktionszweig C zu zweijähriger Periode mit einem Mehrerträgnisse von 100 fl. auf je einen halben Jahressold[1]) übergehen; weiterhin wird man im selben Produktions-

[1]) Vgl. oben S. 454f.

zweig C die Produktionsperiode auf drei Jahre (mit einem Mehrerträgnis von 50) und auf vier Jahre (mit einem Mehrerträgnis von 25) ausdehnen, während man in den beiden anderen Produktionszweigen immer noch bei einer einjährigen, schwach kapitalistischen Produktion verharren wird. Erst wenn der Subsistenzfonds noch stärker anwächst, wird man auch im Produktionszweig B zu zweijähriger Produktion (mit einem Mehrerträgnis von 20) übergehen. Im Produktionszweig A wird man aber zu der gleichen Produktionsverlängerung, die hier nur mit einem Mehrerträgnis von 10 verbunden ist, erst dann schreiten können, wenn alle Produktionsgelegenheiten bis zur Isohypse von 10 herab ausgenützt sind. Dies wird erst dann der Fall sein, wenn im Zweig C die Produktionsperiode schon auf fünf Jahre, und im Zweig B auf drei Jahre ausgedehnt ist. Es wird also in den drei verschiedenen Produktionszweigen gleichzeitig in zwei-, drei- und fünfjähriger Periode produziert werden müssen — ein Ergebnis, das wir in der Wirtschaftspraxis in der Tat in der Form verwirklicht sehen, daß bekanntlich verschiedenartige Produkte mit sehr verschiedenem Grade des Kapitalismus erzeugt werden; Nahrungsmittel z. B. gewöhnlich bedeutend weniger kapitalistisch als Metallwaren oder Kleidungsstoffe, überhaupt als Industrieprodukte[1]).

In welcher Weise wird nun durch diese Mannigfaltigkeit der tatsächlichen Verhältnisse das von uns entwickelte Gesetz der Zinshöhe beeinflußt? — Es wird nicht im mindesten gestört. Denn alle wesentlichen Beziehungen, auf die es sich stützt, bleiben aufrecht. Es bleibt aufrecht, daß das vorhandene Kapital so lange zu immer weitergehenden Produktionsverlängerungen verwendet wird, bis es vollauf beschäftigt ist; es bleibt aufrecht, daß hiebei eine gewisse Schichte von Produktionsverlängerungen mit einem gewissen Mehrerträgnis die letzte ökonomisch noch gestattete, und eine darauf folgende Schichte von Produktionsverlängerungen mit einem etwas kleineren Mehrerträgnis ökonomisch nicht mehr gestattet ist; und es bleibt endlich aufrecht, daß die Mehrerträgnisse dieser „Grenzverwendungen“ auch die Grenzmarken der Zinshöhe bilden. Der einzige — und nicht wesentliche — Unterschied ist der, daß die Isohypse der Mehrerträgnisse, und damit die Linie der letzten gestatteten Produktionsverlängerungen nicht geradlinig, sondern wellenförmig oder im Zickzack durch die verschiedenen Produktionszweige verläuft, je nachdem das gleiche Mehrerträgnis in ihnen bald bei längerer, bald bei kürzerer Produktionsperiode erreicht wird. Durch diese Modifikation erlangt aber unser Gesetz sogar eine noch schärfer bestimmende Macht. Indem in Folge der Mannigfaltigkeit des Lebens die Produktivitätsskala viel mannigfaltiger abgestuft ist, als in unserem einfachen typischen

---

[1]) Vgl. hiezu meine Ausführungen auf S. 405, die sich mit meinen jetzigen Darlegungen wechselseitig ergänzen.

Schema, stehen die beiden Grenzmarken in der Regel viel näher bei einander und engen daher den Spielraum für die Preisbildung erheblich knapper ein, als dies unser abstraktes Beispiel gezeigt hat[1]).

Gehen wir weiter. Bis jetzt haben wir vorausgesetzt, daß die Nachfrage nach Gegenwartsgütern lediglich von den Lohnarbeitern (unmittelbar oder durch Vermittlung von Unternehmern) ausgehe. Dies ist in Wirklichkeit wieder nicht zutreffend. Sondern mit ihnen konkurrieren noch einige andere Marktparteien.

Vorerst die Bewerber um Konsumtivkredit. Ihre Nachfrage ist gestuft und geschichtet nach dem Grade der Dringlichkeit, mit der sie die gegenwärtigen Güter benötigen[2]). Eine gewisse Schichte wird letztere so dringend benötigen, daß sie äußersten Falles ein Agio von 100% zu bewilligen entschlossen ist, eine andere Schichte würde nur bis zu 80, eine dritte bis zu 60, weitere bis zu 50, 40, 30, 20, 15, 10, 5, 4, 3, 2% usf. gehen. Diese Bewerber fügen sich nun in die von den Lohnarbeitern ausgehende Nachfrage in der Art ein, daß jede Schichte von ihnen parallel mit derjenigen Schichte produktiver Verwendungen befriedigt wird, deren Mehrerträgnis den gleichen Prozentsatz darstellt. Reicht z. B. die Kapitalinvestierung bis zur Isohypse des Mehrerträgnisses von 40 auf 210 fl., so werden gleichzeitig alle diejenigen Darlehenswerber befriedigt, welche äußersten Falles 19,048% oder darüber zu bieten in der Lage sind; reicht die produktive Investierung bis zur Isohypse des Mehrerträgnisses von 25 auf 250 fl., so werden alle Darlehenswerber befriedigt, welche wenigstens 10% zu bieten geneigt sind, usf.

---

[1]) Siehe oben S. 457f. — Alles, was hier von den eigentlichen Produktionsverlängerungen und ihren Mehrerträgnissen gesagt ist, gilt wiederum, so wie ich es schon oben anf S. 444 angemerkt habe, sinngemäß auch für die technisch lukrative Herstellung dauerhafterer Typen von Genußgütern. Ich hoffe, daß es keiner Schwierigkeit begegnet, sich vorzustellen, daß die Entnahme von Subsistenzmitteln aus dem Markt, um gegenwärtige Arbeit zu alimentieren, deren Frucht in der Erstreckung der Nutzungsdauer von Genußgütern anf längere, künftige Zeiträume bestehen soll, geradeso auf den Preis der Gegenwartsgüter wirkt, wie die Entnahme von Subsistenzmitteln für gegenwärtige Arbeit, mit der erst nach längerer Zwischenzeit fertige Produkte erzeugt werden sollen; und ebenso durchsichtig dürfte es sein, daß für die Intensität der Nachfrage nach Gegenwartsgütern der Zuwachs an Dauer, beziehungsweise an der Masse der erhältlichen Nutzleistungen im ersten Fall genau dieselbe Rolle spielt, wie im zweiten der Grad der technischen Mehrergiebigkeit der verlängerten Produktionsumwege; endlich, daß es auch hier „Isohypsen der Mehrerfolge“ gibt, in denen man nach dem Maße des Zulangens des Subsistenzfonds stufenweise vorrückt, wobei natürlich die Investition in eigentliche Produktionsverlängerungen und in langlebige Dauertypen stets paritätisch bis zu derselben Isohypse vorrücken muß. Hält man z. B. in den eigentlichen Produktionsverlängerungen bei Mehrerträgnissen, die einem Zinsfuß von 5% pro anno entsprechen, so wird man *pari passu* auch in der dauerhafteren Herstellung von Gebrauchsgütern so weit gehen, daß der letzte Zusatz im Erzeugungsaufwand sich noch durch einen Nutzzuwachs von 5% pro anno lohnt, und *vice versa*.

[2]) Vgl. oben S. 439.

Es wäre ganz irrig, dies so auszulegen, als ob der Darlehenszinsfuß einfach durch den Zinsfuß der Produktion bestimmt würde. Sondern er trägt ebenso viel dazu bei, den letzteren zu bestimmen, als er von ihm eine bestimmende Einwirkung erfährt. Beide Äste der Nachfrage wirken vollständig koordiniert. Dadurch, daß eine gewisse Schichte von Darlehenswerbern existiert und einen Teil der vorhandenen Subsistenzmittel aus dem Markte nimmt, bewirkt sie, daß weniger Mittel zur produktiven Investierung zur Verfügung stehen, und diese daher bei einer höheren Isohypse von Mehrerträgnissen schon Halt machen muß, was einen höheren Zinssatz auch für das Gebiet der Produktion bedingt. Umgekehrt bewirkt die Existenz der produktiven Nachfrage, daß ein bedeutender Teil der Subsistenzmittel zu produktiven Zwecken in Anspruch genommen wird, was weiter zur Folge hat, daß die Sättigung des Bedürfnisses nach Konsumtivkredit nicht mehr in ebenso tiefe Schichten reichen kann, als es sonst der Fall gewesen wäre. Heutzutage dominiert allerdings der Ast der produktiven Nachfrage an Mächtigkeit so sehr, daß leicht der Eindruck entstehen kann, daß er allein den Zinsfuß beherrsche. Allein dieser — trügerische — Eindruck erfährt bisweilen eine empfindliche Berichtigung, wenn große Staatsanlehen zu konsumtiven, z. B. kriegerischen Zwecken den allgemeinen Zinsfuß in die Höhe schnellen machen. Aber auch dann, wenn die Nachfrage nach Konsumtivkredit ganz winzig ist, verfehlt sie doch nicht, irgend einen Einfluß auf die Zinshöhe auszuüben: man wird immer behaupten dürfen, daß, wenn sie fehlen würde, der Zinsfuß noch um irgend einen Bruchteil niedriger stehen würde als jetzt.

Eine weitere Marktpartei sind die Grundeigentümer. Bearbeiten diese ihre Grundstücke selbst und begnügen sie sich für ihren Unterhalt mit ihrem Arbeitsverdienst (wobei sie die von ihnen bezogene Grundrente in Ersparung bringen), so belasten sie den volkswirtschaftlichen Subsistenzfonds nicht weiter. Leben sie dagegen ganz oder teilweise von ihrer Grundrente, so muß auch ihre Subsistenz aus dem volkswirtschaftlichen Subsistenzfonds vorgeschossen werden, und zwar für desto längere Zeit, in je längere Produktionsperioden man die Nutzleistungen ihres Grundes und Bodens investiert. Lebt z. B. der reiche Besitzer einer Baumwollplantage müßig von seiner Grundrente, und dauert der gesamte Produktionsprozeß von der Baumwollproduktion an über die Stadien der Spinnerei, Weberei usw. bis zur Herstellung der aus Baumwolle gefertigten genußreifen Endprodukte fünf Jahre, so muß der Unterhalt des Plantagenbesitzers gerade so wie der seiner landwirtschaftlichen Arbeiter durch fünf Jahre aus dem volkswirtschaftlichen Subsistenzfonds vorgeschossen werden. Der Vorschuß wird dann freilich aus derjenigen Produktquote, die — nach dem Gesetz der komplementären Güter — auf die Mitwirkung der Bodenleistung entfällt, refundiert: aber in der Zwischenzeit lebt der Grundeigentümer zu Lasten des Subsistenzfonds.

Was hat das für eine Wirkung auf die Höhe des Zinsfußes? — Eine ganz analoge wie die Existenz des Konsumtivkredites. Die Mitbewerbung der Grundeigentümer zieht eine Quote der Subsistenzmittel aus dem Markte, bewirkt dadurch, daß die Kapitalinvestierung in die Produktion eine geringere wird, schon bei einer höheren Isohypse der Mehrerträgnisse Halt machen muß, und dadurch wird endlich der Zinsfuß in einer größeren Höhe erhalten. Dabei erfährt aber auch der Subsistenzanspruch der Grundeigentümer von der Höhe des Zinsfußes her eine rückwirkende Beeinflussung. Diese geht allerdings nicht auf die Höhe der Jahresrente — welche durch diejenigen Umstände fixiert wird, die den wirtschaftlichen Wert der Bodenleistungen beeinflussen und die hier nicht zur Sprache zu bringen sind; wohl aber auf die Zahl der Jahresrenten, die als Vorschuß begehrt werden. Ist nämlich der Zinsfuß hoch, so sind langdauernde Produktionsperioden nicht rentabel[1]); man wird auch die Bodenleistungen in mäßig lange Produktionsperioden investieren, und infolge davon braucht auch der Grundeigentümer nur durch kurze Zeit vorschußweise erhalten zu werden. Ist dagegen der Zinsfuß niedrig, dann dehnt sich, parallel mit der tiefgehenden Sättigung der Produktion und des Konsumtivkredits, auch die vorschußweise Befriedigung der Grundeigentümer, deren Bodenleistungen jetzt in viel weiter ausholende Produktionsprozesse investiert werden können, auf eine größere Zahl von Jahresraten aus[2]).

---

[1]) Was an unseren tabellarischen Beispielen ganz leicht nachzurechnen ist: vgl. übrigens auch die damit enge zusammenhängenden Ausführungen auf S. 446f.

[2]) Wicksell (Kapital, Wert und Rente S. 124, Note 2) wendet gegen den von mir behaupteten Parallelismus zwischen der Einwirkung des Konsumtivkredits und der Bodenrente auf den Subsistenzmittelmarkt ein, ich „vergesse den gewaltigen Unterschied, der darin besteht, daß die Bewerber um Konsumtivkredit auf die ihnen gemachten Kapitalvorschüsse Zins zahlen, die Grundeigentümer dagegen nicht.“ Ich vermag eine Relevanz dieses Einwandes nicht zu erkennen. Für die Frage der Entstehung des Zinses infolge Unzureichens des Subsistenzfonds darf man natürlich mit einer Verzinsung als gegebener Tatsache überhaupt noch nicht rechnen (wie ich aus verwandtem Anlaß unter anderem in den Noten zu S. 392ff. ausgeführt habe und in dem hier anschließenden Textabsatze neuerdings ausführe). Soferne es sich aber um die Höhe des Zinsfußes handelt (auf die Wicksells Einwand allerdings speziell abzielt), so würde, wenn ich mich nicht täusche, der von Wicksell behauptete Unterschied doch nur auf dem Wege bewirkt werden können, daß der Zinsenzufluß, der aus den Händen der Bewerber um Konsumtivkredit kommt, dem Subsistenzmittelmarkt irgend eine Erleichterung bringt, die im Falle der nicht zu verzinsenden „Vorschüsse“ an die Grundeigentümer ausbleibt. Aber ich sehe keine mögliche Quelle für eine solche Erleichterung, weil ja doch auch die konsumierenden Schuldner die entrichteten Zinsen irgendwoher nehmen müssen; entweder aus irgend einem Produktionserträgnis, oder aus einem abbröckelnden Vermögensstamme. Im ersten Falle würde die Verzinsung schließlich ebenfalls aus der Produktion getragen, gerade so wie es Wicksell für die Vorschüsse an die Grundeigentümer behauptet, im zweiten Fall aber würde durch die Verringerung des Vermögensstammes das verfügbare Angebot an Subsistenzmitteln weiter

Eine letzte Marktpartei sind endlich die Kapitalisten selbst. Soferne sie ganz oder teilweise von ihren Renten leben, wird auch ihr Unterhalt aus dem Subsistenzfonds bestritten; und insoferne dadurch der für die übrigen Zwecke disponible Fonds verringert wird, wird die Zinshöhe durch die Lebensansprüche der Kapitalisten in steigender Richtung beeinflußt. Dennoch besteht ein wichtiger Unterschied zwischen den Subsistenzansprüchen der Kapitalisten, und jenen der Lohnarbeiter, Darlehenswerber und Grundeigentümer. Diese letzteren sind Ursache des Agios auf Gegenwartsgüter, erstere lediglich Folge. Würden nicht die Subsistenzansprüche der Lohnarbeiter, Darlehenswerber und Grundeigentümer für sich allein den vorhandenen Subsistenzfonds übersteigen, so gäbe es kein Agio auf Gegenwartsgüter, und in weiterer Folge könnten die Kapitalisten als solche keine Subsistenzansprüche an den Gesellschaftsfonds geltend machen: sie müßten sich eben, bei Abgang eines Zinseinkommens, als Arbeiter erhalten. Nur weil durch die Wirkung der übrigen Äste der Nachfrage das Agio einmal da ist, können die Kapitalisten überhaupt eine Quote des Produktes als Einkommen erheben, und zwar auch vorschußweise erheben[1]). Rückwirkend beeinflußt allerdings dieser Subsistenzanspruch der Kapitalisten die Höhe des Zinsfußes. Es ist geradeso, wie z. B. bei elektrischen Induktionsströmen. Der Hauptstrom ruft den Induktionsstrom erst hervor, der letztere beeinflußt dann aber rückwirkend wieder die Stärke des Hauptstromes, und zwar verstärkend. Und ebenso ruft die Nachfrage der anderen Marktparteien den Subsistenzanspruch der Kapitalisten erst durch Kreierung des Agios hervor: sowie aber das letztere als Tatsache existiert, leitet es einen Teil des Subsistenzfonds in das Einkommen der Kapitalisten ab, verringert dadurch den disponiblen Rest, bewirkt dadurch wieder, daß die Sättigung in den übrigen Zweigen bei einem höher gelegenen Grenznutzen schon abbrechen muß, und bewirkt so in letzter Linie eine Steigerung des Agios.

Vereinigen wir die zerstreuten Züge in ein Gesamtbild.

Jedes Volk besitzt in seinem angesammelten Vermögensstock einen größeren oder geringeren Subsistenzfonds. An diesem zehren die schlechten Wirte, die ihr Stammvermögen durchbringen[2]), und die Bewerber um

---

geschmälert und dadurch die für die Zinshöhe entscheidende Marktlage zwar von der anderen Seite her, aber in gleichartiger Richtung des Effektes beeinflußt. Vielleicht habe ich übrigens den etwas verwickelten Faden der Schlußfolgerungen Wicksells nicht ganz zutreffend erfaßt.

[1]) Kann Landry diesen Satz gelesen haben, wenn er schreibt: „A lire ce que dit Böhm-Bawerk, on est porté à croire, que le capitaliste est obligé, pour consommer, d'attendre que ses capitaux aient produit des intérêts" (L'intérêt du capital S. 265)? Siehe auch noch die wiederholte Betonung des vorschußweisen Empfanges der Kapitalrenten in den Schlußworten dieser Textseite.

[2]) Vgl. oben S. 392.

Konsumtivkredit definitiv, die Grundeigentümer, Kapitalisten und Lohnarbeiter während der gesellschaftlichen Produktionsperiode vorschußweise[1]). Je größer der Subsistenzfonds ist, desto stärker kann die gesellschaftliche Produktionsperiode verlängert und desto vollständiger das Bedürfnis nach Konsumtivkredit befriedigt werden: die Einträglichkeit der letzten noch möglichen Produktionsverlängerungen und die damit parallel laufende Wertschätzung der letzten noch zur Befriedigung gelangenden Darlehenswerber bestimmt die Höhe des Agios auf Gegenwartsgüter.

Demzufolge stellen sich auf Grund unserer vervollständigten Untersuchung als die wichtigsten konkreten Umstände, die die Zinshöhe beeinflussen, oder als ihre wichtigsten „Bestimmgründe" folgende Momente heraus:

Vor allem dieselben drei Momente, die wir schon oben auf Grund der Untersuchung der Verhältnisse des Arbeitsmarktes in seiner abstraktesten Gestalt als maßgebend erkannt haben, nämlich

1. die Größe des nationalen Subsistenzfonds;
2. die Zahl der aus demselben zu versorgenden Produzenten, und
3. die Gestalt der Skala der Mehrerträgnisse, die sich an zunehmende Verlängerungen der Produktionsperiode anknüpfen, einschließlich der Mehrerfolge an Genußnutzen, die sich durch eine dauerhaftere Herstellung von Genußgütern erzielen lassen.

Hieran reihen sich weiter:

4. der Umfang und die Intensität des Begehrens nach Konsumtivdarlehen,
5. der Bestand und die Höhe der Grundrente. Je höher die Grundrente ist, desto mehr Personen können arbeitslos von ihrer Grundrente leben, und desto höher wird der Lebensfuß sein, auf dem sie ihren Unterhalt einrichten. Natürlich geht dem der Betrag an Subsistenzmitteln parallel, den sie vorschußweise aus dem gesellschaftlichen Subsistenzfonds entnehmen, es bleibt weniger für die übrigen Zwecke übrig, und der Zins bleibt auf einer höheren Stufe stehen. Der Bestand der Grundrente übt daher einen steigernden Einfluß auf die Zinshöhe aus[2]).

---

[1]) Die hier nicht genannten Volksglieder, wie Frauen, Kinder, Personen, die sich mit der Abgabe persönlicher Dienste befassen, Künstler, Beamte, Diener müssen natürlich gleichfalls aus dem Subsistenzfonds erhalten werden, sind aber nicht besonders zu zählen, weil sie nicht den gesellschaftlichen Subsistenzfonds unmittelbar, sondern nur die Unterhaltsquoten der im Texte schon genannten ökonomischen Klassen belasten. Violinvirtuosen z. B. empfangen einen Teil der Subsistenzraten der Konzertbesucher, die Dienerschaft eines reichen Grundbesitzers wird aus der Grundrente des letzteren bezahlt und erhalten.

[2]) Ich muß mich gegen ein sehr nahe liegendes Mißverständnis schützen. Was ich behaupte, ist, daß der Bestand der Grundrente als Einkommensform, daß die

6. Die Existenz eines zahlreichen von seinen Renten lebenden Kapitalistenstandes — aus denselben für Gundeigentümer und Kapitalisten gleichmäßig zutreffenden Gründen.

7. Endlich ist von hohem Einfluß der wirtschaftliche Sinn der Bevölkerung. Direkt und indirekt. Indirekt, indem nationale Sparsamkeit einen größeren Vermögensstock ansammelt, direkt, indem sparsame Lebensführung die Subsistenzansprüche herabdrückt, dadurch bei gegebenem Subsistenzfonds die Bevölkerung für eine längere Periode ausdehnt, und dadurch endlich die Kapitalinvestition bis zu einer niedrigeren Isohypse der Mehrerträgnisse ausdehnt. Ist ein Volk sparsam, so werden weder die Grundeigentümer, noch die Kapitalisten ihre Renten völlig verzehren, sondern entweder gleichzeitig als Unternehmer arbeiten und lediglich von ihrem Arbeitsverdienst leben, oder doch wenigstens von ihrem Renteneinkommen einen Teil zurücklegen. Der ersparte Teil stellt gewissermaßen eine angewiesene, aber nicht behobene Quote des Subsistenzfonds dar, die dadurch für eine andere Verwendung, insbesondere für eine weitergehende Verlängerung der Produktionsperiode frei wird[1]). Dasselbe gilt von Ersparungen, welche die Arbeiter, oder solche Personen, die im Besitz eines „abgeleiteten" Einkommens sind, machen mögen[2]).

Absorption eines Teiles des Nationalproduktes durch arbeitslos lebende Grundeigentümer die Zinshöhe zu steigern tendiert. Ich behaupte dagegen nicht, daß die Ursachen, die die Grundrente hervorrufen und steigern, auch die Zinshöhe steigern. Im Gegenteile: das bekannte „Bodengesetz", nach welchem (ohne Hinzutritt neuer technischer Erfindungen oder Verbesserungen) neue Zusätze von Kapital und Arbeit in der Landwirtschaft abnehmende Mehrerträgnisse liefern, übt, während es auf die Grundrente einen steigernden Einfluß ausübt, ganz gewiß auf den Kapitalzins eine herabdrückende Wirkung (nach Punkt 3 des Textes). Die Tragweite meiner Behauptung drückt sich am besten darin aus, daß bei Aufhebung des Privateigentums an Grund und Boden oder bei konfiskatorisch starker Besteuerung der Grundrente der Zins im Lande niedriger stehen würde, als sonst. Die Ursachen der Grundrente würden an sich den Kapitalzins senken, aber die Grundrente als Verteilungsinstitution kompensiert durch ihre Verteilungswirkungen wieder einen Teil jener Einflüsse.

[1]) Auch diesen Ausführungen kann LANDRY kaum seine Beachtung geschenkt haben, wenn er schreibt: „Les propriétaires fonciers . . . feront d'une partie de leurs rentes un emploi capitalistique, loin de les consommer toutes, comme BÖHM-BAWERK paraît croire" (a. a. O. S. 266, Note 1).

[2]) Man wird in meiner Aufzählung vielleicht das oft genannte Moment der „Rechtssicherheit" oder des „Risiko's" vermissen, das ja doch, zumal bei der Bestimmung der Höhe des Darlehenszinsfußes, im praktischen Leben eine so große Rolle spielt. Dieses Moment gehört indes nicht hieher. Denn der durch dasselbe hervorgerufene Mehrbezug des Kapitalisten ist, wenn er sich auch äußerlich als eine Erhöhung des „Kapitalzinses" darstellt, in Wahrheit kein echter Kapitalzins, kein aus dem Kapitalbesitz fließendes reines Einkommen, sondern nur ein Ersatz für eine im großen Durchschnitt der Fälle unvermeidlich sich einstellende Einbuße am Kapitalstamme selbst. — Endlich versteht es sich nach dem ganzen Gange meiner Untersuchung von selbst, daß es überhaupt nicht meine Absicht war, alle sekundären Bestimmgründe der Zinshöhe erschöpfend vorzuführen: sondern ich begnügte mich absichtlich mit der Aufzählung der wich-

Indem wir dieser Gedankenreihe noch etwas weiter nachgehen, schließen wir eine Lücke, die unsere bisherigen Auseinandersetzungen gelassen. Bis jetzt betrachteten wir Subsistenzfonds und Subsistenzansprüche als etwas Gewordenes, Fertiges: jetzt müssen wir sie auch noch in ihrem Werden verfolgen; bis jetzt sahen wir den Subsistenzfonds nur im Ringen mit den Subsistenzansprüchen, die der offene Markt gegen ihn erhob: jetzt müssen wir auch noch den geräuschlosen, aber ununterbrochenen Kampf betrachten, der innerhalb jeder Einzelwirtschaft von der Genußsucht gegen das Vermögen geführt wird. Eben diese Betrachtungen bilden zugleich Fortsetzung und Abschluß einer anderen Gedankenreihe, die das Thema der Kapitalbildung zum Gegenstande hatte, und die wir in einem viel früheren Teile dieses Werkes begonnen, aber vor ihrer Vollendung abgebrochen hatten[1]).

Jeder Mensch verfügt über eine größere oder kleinere Gütermasse, die ihm teils als „Stammvermögen“ aus der Vergangenheit überliefert wurde, teils als „Einkommen“ in der Gegenwart zufließt, und die in ihrer Gesamtheit sein „Vermögen“ bildet. Dieses hat die naturgemäße Widmung, seinen Bedürfnissen zur Befriedigung zu dienen. Man kann sagen, das Vermögen gehört den Bedürfnissen. Aber es konkurrieren viele Bedürfnisse mit ihren Ansprüchen: es konkurrieren einerseits in demselben Zeitpunkte Bedürfnisse verschiedener Art, und es konkurrieren andererseits die Bedürfnisse verschiedener Zeiträume: die Bedürfnisse der Gegenwart und die der Zukunft. Wie sind diese verschiedenen Ansprüche auseinanderzusetzen?

In einer guten Wirtschaft gemäß dem Prinzipe der Wirtschaftlichkeit, das mit dem verfügbaren Güterbestande den höchstmöglichen persönlichen Nutzen zu bereiten gebietet. Und dies wieder erfordert, da auch bei dem reichsten Manne die Güter nicht zur Befriedigung aller seiner Bedürfnisse und Wünsche ausreichen, unter den Bedürfnissen eine vernünftige Auslese zu treffen, die wichtigen nach Maßgabe der verfügbaren Mittel der Befriedigung zuzuführen, und die unwichtigen unbefriedigt zu lassen. Auf die Konkurrenz der verschiedenen Bedürfnisgattungen angewendet, führt dies zum Prinzip der harmonischen Befriedigung derselben; das heißt, die Befriedigung ist in allen Bedürfniszweigen bis zum gleichen Wichtigkeitsniveau herabzuführen, so daß überall mit der Gütereinheit der gleiche Grenznutzen gestiftet wird. Denn würde

---

tigsten unter denjenigen Bestimmgründen, die bei ungehemmter Verfolgung der wirtschaftlichen Marktinteressen typisch auftreten. Den Einfluß von Motiven dagegen, wie z. B. Großmut, Nationalitätenhaß, Eitelkeit u. dgl. (vgl. oben S. 260, dann 264ff.) habe ich an dieser Stelle geflissentlich außer Acht gelassen. Siehe auch noch unten.

[1]) Siehe oben S. 157.

man in einzelnen Bedürfniszweigen die Befriedigung in einem höheren Niveau abbrechen, um sie in anderen Zweigen tiefer herab fortsetzen zu können, so hieße das geflissentlich auf einen größeren Nutzen verzichten, um einen kleineren Nutzen sich zu verschaffen — was dem Prinzip der Wirtschaftlichkeit zuwiderläuft [1]).

Ganz dasselbe Prinzip der harmonischen Befriedigung ist aber aus denselben Gründen auch berufen, die Konkurrenz der Bedürfnisse der verschiedenen Zeiträume zu regeln. Wir erreichen das höchstmögliche Gesamtmaß an wirtschaftlicher Lebensförderung, wenn wir die disponiblen Befriedigungsmittel über die verschiedenen Zeiträume so verteilen, daß die letzte Gütereinheit in allen Zeiträumen den gleichen Grenznutzen stiftet. Denn so lange dies nicht der Fall ist, würden wir offenbar das Maß unseres Vorteils noch dadurch vergrößern können, daß wir Gütereinheiten aus denjenigen Zeiträumen, in denen sie einen kleineren Grenznutzen stiften, abziehen, und sie der Deckung jener Zeiträume zulegen, in denen sie noch einen größeren Grenznutzen zu stiften imstande sind [2]).

Rationell sollten wir daher von dem in der Gegenwart vorhandenen Gütervorrat nur so viel in der Gegenwart verzehren, daß die Befriedigung der gegenwärtigen Bedürfnisse in demselben Wichtigkeitsniveau abbricht, bis zu welchem nach dem voraussichtlichen Stand von Bedarf und Deckung die Befriedigung auch in den künftigen Wirtschaftsperioden wird geführt werden können; alles, was darüber ist, ist dem Dienste der Zukunft aufzubewahren. Dieser Regel entsprechend wird der „Vermögensstamm“ wirtschaftlicher Weise fast immer aufzubehalten sein. Denn würde er in der Gegenwart nebst dem Einkommen verzehrt, so würde die Gegenwart relativ überreich und bis in unwichtige Bedürfnisschichten herab versorgt, während in den folgenden Jahren nur mehr das laufende Einkommen allein, und auch dieses nur mehr in geschmälertem Betrage zur Verfügung stände, und in weiterer Folge eine bis in wichtige Schichten hinaufreichende Ein-

---

[1]) Die Durchführung einer vollständigen Harmonie der Befriedigung wird nur bisweilen durch die unvollkommene Teilbarkeit einerseits der Bedürfnisse, andererseits der Gütereinheiten gehindert. Siehe oben S. 220 und besonders Wieser „Ursprung und Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes“ S. 148f.

[2]) Man darf jedoch nicht glauben, daß dieses Gleichgewicht der Versorgung dann erreicht ist, wenn die verfügbare Gütersumme in ganz gleichen Teilen auf die verschiedenen Zeiträumen aufgeteilt wird, so daß jede Periode genau die gleiche Gütersumme zur Verzehrung zugewiesen erhält. Denn es ändert sich auch der Stand der Bedürfnisse. Ein Junggeselle hat für weniger Bedürfnisse vorzusorgen als ein Familienvater; ein Gesunder und Kräftiger hat viel weniger Aufwand für seine Gesundheit zu machen als ein kränklicher und gebrechlicher Greis usw. Offenbar würde nun derjenige sehr ungleichmäßig für seine Bedürfnisse vorsorgen, welcher mechanisch die gleiche Gütersumme während seines ganzen Lebenslaufes als bedürfnisloser Junggeselle, als Familienvater, als Greis zu verzehren sich vorsetzte; sondern einer voraussichtlichen Steigerung der Bedürfnisse muß man durch eine Steigerung der Deckung begegnen, um die harmonische Versorgung aufrecht zu halten.

buße an Befriedigung eintreten müßte. In Ausnahmsfällen liegt es dagegen geradezu auf dem Wege einer rationellen Wirtschaftsführung, das Stammvermögen anzugreifen: dann nämlich, wenn in der Gegenwart das Einkommen abnorm klein oder der Bedürfnisstand abnorm groß ist, während für die Zukunft eine günstigere Gestalt der Versorgungsverhältnisse zu erwarten ist.

Was sodann die Verwendung des laufenden Einkommens anbelangt, so wird die dominierende Grundregel der harmonischen Befriedigung von Gegenwart und Zukunft im einzelnen Falle zu einer recht verschiedenartigen Handlungsweise leiten. Leute, deren Zukunft durch ein gleichbleibendes sicheres Einkommen gedeckt ist, und die zugleich keine wesentliche Vergrößerung des zu versorgenden Bedürfnisstandes zu erwarten haben, können ganz rationell das volle laufende Einkommen in der laufenden Periode aufzehren; z. B. reiche Grundbesitzer, die nicht etwa eine sehr zahlreiche Familie und dabei den Wunsch haben, jedem der Kinder eine ähnlich behäbige Existenz zu sichern. Leute dagegen, deren künftiges Einkommen unsicher oder abnehmend ist, oder deren künftiger Bedürfnisstand (sei es der ihrer eigenen Person oder der ihrer Familie) bei voraussichtlich stabilem Einkommen sich steigern wird, müssen einen Teil ihres gegenwärtigen Einkommens den schwächer versorgten Bedürfnissen der Zukunft wirtschaftlicher Weise aufbehalten: sie müssen „ersparen“; und zwar so viel, daß die gegenwärtige und die künftige Versorgung gerade in's Ebenmaß treten.

Ja genau genommen sollte noch etwas mehr erspart werden, so daß die Versorgung eine sanft ansteigende wird; und zwar liegt der Grund hiefür gerade in der Existenz des Kapitalzinses. Ist nämlich der Kapitalzins als Tatsache einmal da, so steht für uns die Wahl nicht mehr so, ob wir aus 100 fl. mehr Nutzen ziehen, wenn wir sie heuer oder im nächsten Jahre, oder in zwei Jahren verzehren; sondern da heuer aufgesparte 100 fl. durch den Kapitalzins sich bis zum nächsten Jahre auf 105 fl., bis zum zweitnächsten Jahre auf 110 fl. usw. vermehren, steht vielmehr die Wahl so, ob es uns mehr nützt, heuer 100, als nächstes Jahr 105 oder in zwei Jahren 110 fl. zu verzehren; und wir werden so lange durch weiteres Abziehen von Gütern aus der Gegenwart das Gesamtmaß unseres Wirtschaftsnutzens vergrößern, als wir mit 105 fl. im nächsten oder mit 110 fl. im zweitnächsten Jahre usw. noch einen größeren Genußnutzen erzielen können als mit 100 fl. im heurigen Jahre. Während somit ohne Kapitalzins die Grenze der rationellen Ersparung dort gelegen wäre, wo der Nutzen den man mit je 100 fl. in den verschiedenen Perioden erzielen kann, gerade in's Gleichgewicht tritt, liegt jetzt jene Grenze erst an dem Punkte, an welchem die Versorgungsverhältnisse der verschiedenen Perioden so reguliert sind, daß 100 fl. heuer gerade so viel nützen als 105 fl. im nächsten Jahr, 110 fl. in zwei Jahren usf. Soll aber ein zunehmen-

der Güteraufwand in der Zukunft doch immer nur den gleichen Nutzen stiften, so setzt dies wieder voraus, daß mit ihm Bedürfnisse von immer abnehmender Wichtigkeit befriedigt werden — mit anderen Worten, daß die Versorgung in künftigen Perioden eine ansteigend reichlichere ist[1]).

So stünde es, wenn die Forderungen des Prinzips der Wirtschaftlichkeit mit mathematisch exakter Pünktlichkeit befolgt würden. Es gibt aber nicht leicht einen Punkt, in dem es den Menschen so schwierig würde, den Anforderungen jenes Prinzips nachzuleben, als eben diesen. Um ihren Gütervorrat ebenmäßig auf Gegenwart und Zukunft aufzuteilen, müßten sie sowohl den Stand der Bedürfnisse der künftigen Perioden, als den Stand der Deckung, die diese Perioden durch die in ihnen ausgeübte Erwerbstätigkeit sich selbst schaffen werden, genau kennen. Über beide Größen besitzen sie aber nur vage Mutmaßungen. Ja sogar über die entscheidende Hauptfrage, für wie viele künftige Perioden überhaupt vorzusorgen ist, tappen sie bei der Unsicherheit des menschlichen Lebens vollkommen im Dunkeln — eine Ungewißheit, die allerdings bei jener sehr großen Anzahl von Menschen, die nicht bloß für ihre Person, sondern mit ebenso großer oder fast ebenso großer Hingebung auch für ihre Erben vorzusorgen gewillt ist, auf die wirtschaftliche Handlungsweise ohne störenden Einfluß bleibt. Desto empfindlicher stört aber wieder die uns schon bekannte psychologische Tatsache, daß fast alle Menschen in höherem oder geringerem Grade die Zukunft und ihre Bedürfnisse unterschätzen.

Unter dem Einflusse der eben geschilderten Umstände erleidet das wirtschaftliche Handeln der Menschen eine doppelte Abweichung vom „Ideale der Wirtschaftlichkeit".

Erstens: sie versorgen durchschnittlich die Zukunft schwächer als sie sollten. Sie teilen ihren Güterbestand zwischen Gegenwart und Zukunft nicht so auf, daß der Grenznutzen der der Gegenwart zugeteilten Gütereinheit gleich ist dem effektiven Grenznutzen der den künftigen Perioden zugeteilten und um den Zwischenzins noch vermehrten Gütereinheiten; sondern so, daß der Grenznutzen der gegenwärtigen Gütereinheit in's Gleichgewicht gesetzt wird mit dem perspektivisch reduzierten Grenznutzen der der Zukunft überwiesenen Einheiten. Sie behalten der Zukunft nur insoweit etwas auf, als es klar ist, daß sonst künftige Bedürfnisse ungedeckt bleiben müßten, deren Wichtig-

[1]) Diese hier (und zwar schon in der ersten Auflage dieses Buches) niedergelegte Beobachtung hat später CARVER mit außerordentlichem Scharfsinn weiter ausgeführt, dabei aber leider das gegenüber der Zinserscheinung obwaltende Kausalverhältnis mißverstanden und eine Tatsache, die ganz und gar Folge der bestehenden Zinserscheinung ist, als vermeintliche Ursache des Zinses in den Mittelpunkt seiner Zinstheorie gestellt: siehe meine „Geschichte und Kritik", 2. Auflage, S. 637ff., 4. Aufl. S. 496ff. Mit CARVER berührt sich ganz nahe die von LANDRY (L'intérêt du capital, 1904, § 23ff.) ausgeführte Theorie vom „sacrifice capitalistique".

keit sogar in der parteiischen Unterschätzung, die sie erfahren, noch ebenso bedeutend erscheint als die Wichtigkeit der letzten zur Befriedigung gelangenden gegenwärtigen Bedürfnisse, und deren tatsächliche Wichtigkeit somit jene der letzteren mehr oder minder überragt. — Da die parteiische Unterschätzung der Zukunft bei den verschiedenen Individuen, Klassen und Nationen außerordentlich variiert, so bringt sie natürlich auch eine im Grade sehr ungleiche Abweichung vom Ideal der Wirtschaftlichkeit hervor. Bei vorsichtig und sparsam angelegten Leuten wird ihr Einfluß fast verschwinden, bei anderen sich nur in einer etwas zu geringen Ersparungsziffer äußern, wieder bei anderen aber im Abgang jeder Ersparung oder wohl gar in der leichtsinnigen Verschwendung der Vermögensstämme.

Zweitens: die wirtschaftliche Überlegung über die Ansprüche von Gegenwart und Zukunft vergröbert sich meistens von fein ausgearbeiteten wirtschaftlichen Berechnungen zu ein für allemal angenommenen beiläufigen Tendenzen. Wollte man exakt vorgehen, so müßte man bei der Entscheidung, ob eine bestimmte Gütersumme „ausgegeben“ oder „erspart“ werden soll, sich allemal ein genaues Bild von Bedarf, Deckung und Grenznutzen für die laufende Periode, und ein eben solches Vorstellungsbild von Bedarf, Deckung und Grenznutzen für alle künftigen Perioden entwerfen. Das ist aber eine Vorstellungsarbeit, die ziemlich schwierig, jedenfalls mühsam ist und dabei trotz aller Sorgfalt doch keine Gewähr eines richtigen Resultates bietet: denn rücksichtlich der künftigen Perioden ist man doch immer darauf angewiesen, mit recht unsicheren, bloß gemutmaßten Daten zu operieren. Unter diesen Umständen ist es nicht bloß leicht erklärlich, sondern selbst vom Gesichtspunkte der Wirtschaftlichkeit aus zu billigen[1]), wenn die meisten Menschen, statt von Fall zu Fall oder von Jahr zu Jahr die mühsame und dabei doch trügerische Berechnung der Ansprüche von Gegenwart und Zukunft zu wiederholen, ein für allemal eine für ihre Verhältnisse im Groben zutreffende wirtschaftliche Tendenz annehmen, die sie dann höchstens bei starken Änderungen in ihrer Wirtschaftslage, z. B. nach ihrer Verehelichung, nach einer Erbschaft u. dgl., revidieren.

Häufig nimmt diese Vergröberung der wirtschaftlichen Überlegung die Form an, daß die Leute, denen die exakte Anwendung der dominierenden Hauptregel der Wirtschaftlichkeit zu mühsam ist, für ihre Verhältnisse sich eine sekundäre Regel bilden, der sie bis auf weiteres nachleben. Einer z. B. macht es sich zur unverbrüchlichen Regel, sein Stammvermögen unangetastet zu erhalten; ein anderer, sein Gut, das mit Schulden belastet ist, seinen Kindern schuldenfrei zu hinterlassen; ein Dritter, so viel zu sparen; daß er jedem Kind ein Bauerngut hinterlassen kann; ein vierter,

[1]) Siehe oben S. 254ff.

sich ein Vermögen von 4000 fl. Rente zu ersparen u. dgl. Solche sekundäre Regeln werden meist für diejenigen, die sie sich vorgesetzt haben, beiläufig mit den Anforderungen des wahren Prinzips der Wirtschaftlichkeit zusammenstimmen; bisweilen freilich tun sie es auch nicht, was dann zur Folge hat, daß die der sekundären Regel getreulich folgenden Leute sich gegen die Hauptregel der Wirtschaftlichkeit mitunter recht grob versündigen. Grob unwirtschaftlich handelt z. B., wer im unverbrüchlichen Festhalten an seinem sparsamen Entschlusse, sein Stammvermögen nicht anzutasten, eine zur Wiederherstellung seiner Gesundheit nötige kostspielige Kur unterläßt, für die Ausbildung seiner Kinder größere Opfer scheut u. dgl. — Relativ häufig kommt endlich ein unwirtschaftliches Handeln noch aus dem Grunde vor, daß Leute, die einmal eine bestimmte Sparsamkeitstendenz angenommen haben, die zur Zeit ihrer Annahme ganz rationell war, an ihr in verknöcherter Gewohnheit auch dann noch festhalten, wenn sich ihre wirtschaftliche Lage vollständig verändert hat. Wie oft sieht man, daß Leute, die durch große Sparsamkeit reich geworden sind, auch jetzt noch, sich und anderen bis zum Grabe nichts gönnend, mechanisch die lieb gewordene Anhäufung von Ersparnissen fortsetzen: sie begannen damit, der Person zu Liebe zu sparen, und sie enden damit, daß sie dem Mammon zu Liebe und der Person zu Leide sparen!

Von den beiden besprochenen Abweichungen vom Ideal der Wirtschaftlichkeit ist wohl die an erster Stelle erwähnte die wichtigere und auch die schädlichere. Der Verzicht auf genaue Berechnungen hindert, den Antrieben der Wirtschaftlichkeit genau zu folgen, hindert aber sehr selten, ihnen wenigstens beiläufig treu zu bleiben, während die psychologische Unterschätzung der Zukunft die Handlungsweise der Menschen, bei denen sie waltet, definitiv und oft recht weit von der Linie des wirtschaftlich Zweckmäßigen abdrängt. Wir haben somit in der parteiischen Unterschätzung der Zukunft ein wirtschaftlich durchaus nicht erfreuliches, aber praktisch sehr wirksames Moment des Zinses und der Zinshöhe zu erblicken. Wir sahen es in einem früheren Abschnitte an der Entstehung der Zinserscheinung mitwirken, insoferne es eine Minderschätzung der künftigen gegenüber den gegenwärtigen Gütern begründen hilft; nunmehr lernen wir es auch als einen höchst wirksamen indirekten Bestimmgrund der Höhe des Zinses kennen. Je kräftiger es in einer Volkswirtschaft wirkt, desto höher wird sich der Zins in ihr stellen. Denn die parteiische Unterschätzung der Zukunft führt dazu, die Ansprüche der Zukunft gegenüber jenen der Gegenwart zu verkürzen, den gegenwärtigen Bedürfnissen zu viele, den künftigen zu wenig Befriedigungsmittel anzuweisen. Das aber führt einerseits zu einer Erhöhung der gegenwärtigen Subsistenzansprüche, andererseits zu einer verschwenderischen Abbröckelung vom Subsistenzstamm oder wenigstens zu einer zu geringen Speisung desselben durch Ersparungen: und so tritt der einem hohen Zinssatz

günstige Sachverhalt ein, daß an einem relativ kleinen Subsistenzfonds relativ starke Subsistenzansprüche zehren, zu deren Bestreitung jener nur für eine relativ kurze Periode auslangt[1]).

Die von mir vorgetragene Theorie hat eine gewisse Ähnlichkeit mit der, ich weiß nicht, soll ich sagen: berühmten oder berüchtigten „Lohnfondstheorie" der älteren englischen Schule. Wie diese, behaupte auch ich die Existenz eines gewissen Subsistenzfonds, aus dem die Arbeitslöhne im Lande bestritten werden, und wie sie messe auch ich der Höhe des Subsistenzfonds einen wichtigen Einfluß auf die gegenseitige Höhe von Lohn und Zins bei. Aber damit hat die Ähnlichkeit auch ein Ende. Alle anderen und darunter gerade die wesentlichsten Züge der beiden Theorien gehen weit auseinander. Der Lohnfonds der englischen Theorie ist, obwohl er von dieser als eine gegebene, feststehende Größe angesehen wird, in Wahrheit eine schwankende, unbestimmte Größe, die daher auch keinen sicheren Stützpunkt abgeben kann, von dem sich irgend etwas für die Höhe des Arbeitslohnes ableiten ließe. „Die von den Kapitalisten zur Lohnzahlung bestimmte Kapitalsumme" ist nämlich weder übereinstimmend mit dem gesamten Volkskapital überhaupt, noch mit dem gesamten „umlaufenden Kapitale", noch sonst mit irgend einer fest bestimmten Quote des Volkskapitales; sondern sie stellt einen variablen Teil des Volksvermögens vor, und zwar einen Teil, dessen Ausmaß unter

---

[1]) Seit ich die vorstehenden Auseinandersetzungen in der ersten Auflage der Pos. Theorie niedergeschrieben habe, ist der durch sie abgesteckte Rahmen durch eine ganze Literatur über die „Theorie der Ersparung" ausgefüllt worden. Ohne entfernt auf Vollständigkeit Anspruch zu machen, möchte ich — abgesehen von den schon früher erwähnten Arbeiten Carvers und Landrys — unter anderm auf die einschlägigen Ausführungen in den „Principles" von Marshall, dann auf mehrere sorgfältige Monografien Montemartinis (Il risparmio nella economia pura, 1896, und L'utilità differenziale del risparmio o la rendita del risparmiatore 1897), sowie auf das sehr interessante Kapitel „Supply of waiting" in Cassel's Nature and necessity of interest 1903 besonders aufmerksam machen. Ferner läuft eine äußerst konsequent durchdachte Theorie der Aufteilung der verfügbaren Güter auf gegenwärtige und künftige Bedürfnisperioden durch das ganze Werk J. Fishers über the Rate of Interest, 1907. Weniger glücklich und wenig sicher fundiert scheint mir die unlängst im Werke Schumpeters über „Das Wesen und den Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie" (1908) S. 298ff. vorgetragene „Theorie des Sparens", und zwar sowohl nach ihrer konstruktiven, als nach ihrer kritischen Seite. Sie wird freilich von ihrem Verfasser einstweilen mit so vielen Vorbehalten für eine künftige genauere Fundierung vorgetragen, daß mit einem endgiltigen Urteil noch zugewartet werden muß. Endlich gebührt in diesem Zusammenhange selbstverständlich den bekannten Ausführungen Raes eine auszeichnende Erwähnung. Eigentlich wären sie auch nach der bibliografischen Chronologie an erster Stelle zu nennen, haben aber bekanntlich ihren wissenschaftlichen Einfluß erst posthum geäußert. — Für die in diesem Werke verfolgten Zwecke genügt, wie ich glaube, der oben auf wenigen Textseiten entworfene allgemeine Rahmen, der mir auch inhaltlich keiner Änderung gegenüber den früheren Auflagen bedürftig schien.

anderem gerade nach der Höhe des Arbeitslohnes variiert: der größer wird, wenn und weil der Arbeitslohn gestiegen ist, der kleiner wird, wenn und weil der Arbeitslohn gesunken ist. Indem daher die englischen Lohnfondstheoretiker die Höhe des Arbeitslohnes aus einer Größe erklären, die ihrerseits selbst durch die Höhe des Arbeitslohnes bedingt ist, dreht sich, wie auch schon von der älteren Kritik zutreffend erkannt wurde, ihre Erklärung in einem Zirkel herum. — Ich dagegen gehe in meinem „Subsistenzfonds" von einer festen gegebenen Größe aus: von dem in einer Volkswirtschaft angesammelten Vermögensstock. Allerdings bildet die speziell zur Subsistenz der Arbeiter dienende Gütersumme, die ich den „Lohnfonds" nennen könnte, wieder nur einen Teil des gesamten Subsistenzfonds. Aber die Größe dieses Teiles hängt nicht wie bei der englischen Theorie in der Luft: sondern indem ich genau auseinandersetze, welche Parteien, und nach welchen Gesetzen sie am gesamten Subsistenzfonds Anteil nehmen, erlangt auch mein „Lohnfonds" seine — wenigstens relativ — feste Bestimmung.

Der wichtigste Unterschied aber ist der folgende. Die englische Theorie will, daß die Lohnhöhe der Arbeiter einfach aus einer Division des Lohnfonds durch die Zahl der vorhandenen Arbeiter resultieren soll. Das ist ganz falsch. Sondern den Lohnfonds bekommen allerdings die vorhandenen Arbeiter ganz und gar als Lohn: aber es ist noch nicht gesagt, als Lohn für welche Zeit; ob für ein Jahr, für zwei Jahre, für drei oder noch mehr Jahre. Die Steigerung des Subsistenzfonds hat durchaus nicht die Folge — wie die englische Theorie es annimmt — daß bei gleichbleibender Zahl der Arbeiter die Lohnhöhe in demselben Verhältnis zunimmt, in welchem die Größe des Subsistenzfonds zugenommen hat; sondern die Vergrößerung des Subsistenzfonds wird in erster Linie und hauptsächlich zur Verlängerung der Produktionsperiode benützt; und nur insofern die Verlängerung der Produktionsperiode zugleich zu einer Herabminderung der Mehrerträgnisse führt (bei abnehmender Skala der Mehrerträgnisse, die sich an sukzessive Produktionsverlängerungen knüpfen), führt sie auch zu einer Kürzung des Kapitalistenanteils und zu einer verhältnismäßigen Steigerung der Arbeitslöhne; aber zu einer Steigerung in einem viel schwächeren Maße als in demjenigen Verhältnis, in welchem die Größe des Subsistenzfonds zugenommen hat. — Die englische Lohnfondstheorie enthält somit ein Körnchen Wahrheit eingehüllt in eine ganz überwiegende Masse des Irrtums[1]).

[1]) Ich prätendiere durchaus nicht, in den ziemlich skizzenhaften Andeutungen, die dieser Abschnitt über das Thema des Arbeitslohnes enthält, eine vollständige Theorie dieser Materie gegeben zu haben. Insbesondere wird durch meine gelegentlichen Bemerkungen nur eine Seite, die für den Arbeitslohn in Betracht kommt, in halbwegs ausführlicher Weise behandelt: nämlich das Verhältnis von Arbeitslohn und Kapitalzins. Dagegen hat eine andere mindestens ebenso wichtige Seite, die Frage nämlich

Und nun lassen wir noch eine letzte Abstraktion fallen, deren wir uns wie eines Hilfsgerüstes zur leichteren Bewältigung unserer Erklärungsaufgabe bisher bedienten. Wir stellten uns bisher das gesamte Angebot und die gesamte Nachfrage nach Gegenwartsgütern in einem einzigen Riesenmarkte konzentriert vor. Statt dessen zersplittert sich der Handel um Gegenwarts- und Zukunftsware in unzählige Teilmärkte. Zunächst nach gewissen großen Gruppen: in den Darlehensmarkt, in den Arbeitsmarkt, in den Markt für Bodennutzungen, in den Markt für Kapitalgüter. Und jeder dieser Märkte teilt sich wieder und wieder, teils fachlich, teils räumlich. Es gibt einen anderen Markt für Hypothekardarlehen, einen anderen für den Geschäftskredit der großen, und wieder einen anderen für den Geschäftskredit der kleinen Unternehmer; es gibt einen anderen Darlehensmarkt für den Bauer als für den Städter, einen anderen für Kavaliersdarlehen als für die Darlehensgesuche armer Handwerker oder Fabriksarbeiter usf. Und innerhalb jeder dieser Unterarten bilden sich wieder so viele gesonderte Lokalmärkte, als es für das betreffende Gebiet des Wirtschaftslebens natürliche oder künstliche Sprengel im Lande gibt. Nicht minder als der Darlehensmarkt zersplittert sich ferner der Arbeitsmarkt; erst in so viele Gruppen, als es Arbeitszweige gibt, und dann jede Gruppe in so viele Teilmärkte, als es lokale Reviere gibt. Und so durch alle oben genannten Hauptgruppen hindurch.

---

nach dem Einflusse, den die nach dem sogenannten „Bodengesetze“ bestehende Schwierigkeit, für eine vergrößerte Volkszahl noch die notwendigen Unterhaltsmittel der Erde abzugewinnen, auf die Lohnhöhe ausübt, gar keine ausdrückliche Berücksichtigung gefunden. Immerhin wird der aufmerksame Leser die elementaren Bausteine, aus denen sich die Grundzüge einer Theorie des Arbeitslohnes aufbauen ließen, in diesem Buche ziemlich vollständig, wenn auch zerstreut, enthalten finden: teils in der Theorie der komplementären Güter (S. 206ff.), teils in meiner Erklärung des Kostengesetzes (bes. S. 313ff.), teils endlich im jetzigen Abschnitte. Eine vollere Ausgestaltung haben diese und ähnliche Gedanken in dem ausgezeichneten Werke Taussigs über „Wages and capital, an examination of the wages fund doctrine“, 1896, erhalten. — Es ist neuestens Mode geworden, mich (und Taussig) als „Wiedererneuerer und Wiedererwecker der toten Lohnfondstheorie“ hinzustellen (siehe z. B. Salz, Geschichte und Kritik der Lohnfondstheorie S. 185). Ich gestehe, daß ich weit eher erwartet hätte, unter ihre — und zwar sehr entschiedenen — Gegner und Kritiker gezählt zu werden. Die Wiederkehr gleich oder ähnlich klingender Namen ist ja doch nur ein sehr äußerliches Bindeglied, wenn jene Namen verschiedenen Gegenständen zugewendet und diesen Gegenständen überdies ein ganz anders gearteter Einfluß auf die Bestimmung des Lohnes zugeschrieben wird. Ich möchte z. B. glauben, daß inhaltlich eine außerordentlich viel nähere Beziehung zwischen meiner und etwa Clarks so schön vorgetragener Theorie der Grenzproduktivität besteht, die Zwiedineck (Neuere Literatur über die Lohnfrage im Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, September 1906, S. 638) wieder einem ganz anderen Typ von Lohntheorien zuteilt als die meinige, als zwischen dieser letzteren und den alten Lohnfondstheorien. Wie dem aber auch sei, jedenfalls wünsche ich nicht nach Namen oder Schlagworten, sondern nach der Sache beurteilt zu werden, die ich vortrage, und diese Sache glaube ich trotz der etwas diskreditierenden Bezeichnung als eines „Lohnfondstheoretikers“, die sie mir eingetragen hat, auch weiterhin voll und ganz vertreten zu können.

Was ist die Folge dieser Zersplitterung? — Da es nicht bloß einen Markt für Gegenwartsware gibt, so gibt es auch nicht bloß einen einheitlichen Marktpreis für sie, sondern viele abweichende Marktpreise, wie sie aus dem auf jedem einzelnen Teilmarkte herrschenden Verhältnisse von Angebot und Nachfrage gerade hervorgehen. Es gibt also in der Volkswirtschaft im selben Augenblick vielleicht hundertfältig verschiedenes Agio auf Gegenwartsgüter, und damit hundertfältig verschiedene Zinshöhen. Aber jene hunderte oder tausende von Teilmärkten sind nicht hermetisch von einander abgeschlossen. Sie kommunizieren untereinander durch lebhafte und nie rastende Arbitragetätigkeit. Ist auf einem Teilmarkt temporär das Agio auf Gegenwartsgüter abnorm hoch, so drängen sich rasch neue Kapitalmassen dem günstigen Markte zu — und bringen eben dadurch den Vorzug desselben wieder zum Verschwinden. Ist umgekehrt auf einem einzelnen Teilmarkte das Agio temporär abnorm niedrig, so ist das Grund genug, um ein ferneres Zuströmen von Kapital abzuhalten, auch wohl einen Teil des auf ihm vorhandenen Kapitales zum Abströmen nach anderen günstigeren Teilmärkten zu bewegen — so lange bis die nachteilige Preisdifferenz wieder verwischt ist.

Man kann daher mit Recht behaupten, daß die Preisresultante jedes Teilmarktes zwar zunächst bestimmt wird durch das Verhältnis von Angebot und Nachfrage, wie es gerade auf dem speziellen Teilmarkte besteht; daß aber diese lokale Marktlage selbst und damit auch die Preisresultante mittelbar bestimmt wird durch den ungleich mächtigeren Druck, den die Gesamtheit von Angebot und Nachfrage der ganzen Volkswirtschaft ausübt. Die gewaltige Masse des nationalen Angebots drängt sich eben unter dem Einflusse der bekannten Nivellierungstendenzen in proportionalen Mengen in alle Teilmärkte ein. Zu schwach gefüllte Teilmärkte eilt sie von außen stärker zu füllen, aus überfüllten Teilmärkten strömt sie auf andere kommunizierende Teilmärkte ab; und wenn weder Zu- noch Abströmen nach außen stattfindet, wenn also der Lokalmarkt seinen Lokalpreis recht aus eigener Kraft zu bilden scheint, ist er in Wirklichkeit am wenigsten selbständig: denn er braucht nur deshalb im Augenblick keinen fremden Markteinflüssen nachzugeben, weil er ihnen schon zuvor auf das pünktlichste nachgegeben hat. Er ist im Augenblick nur deshalb in Ruhe, weil er genau in demselben Verhältnis gefüllt ist, welches der Druck des Gesamtverhältnisses von Angebot und Nachfrage in der Volkswirtschaft fordert und durchsetzt.

Und darum ist es doch keine leere Abstraktion gewesen, wenn wir von einem einheitlichen Riesenmarkte für Gegenwartsgüter und von den Gesetzen seines einheitlichen Marktpreises sprachen. Die Verhältnisse des Ganzen entscheiden über die Durchschnittsfüllung der Teilmärkte; die lokalen Einflüsse mögen für kurz oder lang die Füllung hier über das Durchschnittsniveau emporstauen oder dort sie unter dasselbe herab-

drücken, aber dies sind nur sekundäre Bildungen, die sich gleichsam auf dem Rücken der Hauptbewegung ansetzen und mit ihr empor- und niedergetragen werden — geradeso wie eine mächtige Woge auf ihrem Rücken kleinere Kerbungen, kleinere Wellenhügel und Tälchen trägt, die mit ihr auf und niederschwanken.

Wäre die Freizügigkeit des Kapitales eine vollkommene, so könnten die partikulären Abweichungen von der normalen Zinshöhe weder eine irgend erhebliche Stärke, und noch weniger eine erhebliche Dauer gewinnen. Tatsächlich stellen sich aber dem nivellierenden Zu- und Abströmen zahllose kleine und große Hindernisse gleichwie Querbarren entgegen, die lokal die Preise auf- und niederstauen. Man wechselt nicht so ganz leicht die Art der Beschäftigung seines Kapitales. Wenn auch die Zuckerfabrikation um ein Prozent mehr trägt als die Tuchfabrikation, so wird man doch nicht im Handumdrehen aus einem Webereibesitzer ein Zuckerfabrikant; und bis nach und nach so viele Leute ihre Kapitalien der Zuckerfabrikation zugeführt haben, daß hier der Gewinnsatz auf das Normalniveau zurückgedrängt wird, mag eine schöne Spanne Zeit verstreichen. Ja unter besonders günstigen Voraussetzungen kann wohl ein einzelner Spezialzweig andauernd einen abnormen Agiosatz sich erhalten. Die Abneigung der meisten wohlhabenden Leute, ihr Kapital in kleinen Beträgen ohne Pfandsicherheit an dürftige Leute zu verleihen, von denen es nicht ohne starke persönliche Bemühung, Aufsicht, lästige Prozesse und moralisch peinliche Exekutionsführungen wieder zurückzuerhalten ist, hält wohl fast überall das Angebot auf dem eben bezeichneten Darlehensmarkt dauernd abnorm niedrig und das Agio dauernd abnorm hoch — auch abgesehen von jenem Zinszuschlag, der natürlich schon aus dem Titel einer Risikoprämie hier erfolgen muß. Und ebenso dauernd mag der Diskontomarkt einen abnorm niedrigen Zinssatz genießen, verursacht durch das Zuströmen der immer sehr bedeutenden Kapitalmengen, die nur für ganz kurze Zeit eine interimistische Anlage suchen, und eine solche natürlich weder auf dem Hypothekenmarkt, noch in der Landwirtschaft, noch in gewerblichen Investitionen u. dgl. finden können. Die große Sicherheit der Anlage wieder und die Aussicht auf künftige Wertgewinne hält den Zinsfuß des Immobiliarbesitzes dauernd nieder, und nahe verwandte Rücksichten verursachen wohl in unseren Tagen[1]) die niedrigere Verzinslichkeit der auf Gold lautenden gegenüber den in Silber oder Papier zahlbaren Staatsschuldverschreibungen, Prioritäten u. dgl.

Ich beabsichtige nicht, das Schicksal des Zinsfußes auf allen den vielverschlungenen Seitenpfaden zu verfolgen, in die ihn tausendfältige Spezialverhältnisse und Sonderrücksichten drängen können. Zwar sind die Abweichungen vom Normalzinsfuß — und zwar die temporären Abweichungen

---

[1]) Geschrieben im Jahre 1888.

noch mehr als die dauernden — in ihrer Gesamtheit eine höchst wichtige Erscheinung: liegt doch in ihnen die Seele und die Quelle des besten Teils der „Unternehmergewinne“, die die mit Gegenwartsware glücklich arbitragierenden Unternehmer einheimsen! Aber ein solcher Ausbau in's Einzelne ist eine Aufgabe für sich; eine wichtige und dankenswerte Aufgabe, die aber doch zurückstehen kann hinter der Entwicklung des großen Hauptgesetzes der Zinshöhe; und jedenfalls eine viel zu mühsame und langwierige Aufgabe, als daß ich, soeben von so langwierigen und mühevollen Untersuchungen heimkehrend, zu ihrer Bewältigung nochmals von Neuem ausholen dürfte. Die Art, wie sich die partikulären Abnormitäten dem Hauptgesetze angliedern, habe ich dargelegt, und damit ist für das theoretische Verständnis derselben für den Augenblick genug geschehen.

Und damit bin ich auch am Ende. — Ich habe einst, am Schlusse des dogmengeschichtlichen Teiles meines Werkes, das Programm für meine positive Theorie mit folgenden Worten aufgestellt: Ich wolle versuchen, für das Zinsproblem „eine Lösung zu finden, die nichts fingiert und nichts präsumiert, sondern schlicht und treu die Erscheinung des Kapitalzinses durch die Erscheinungen der Wertbildung hindurch aus den einfachsten natürlichen psychologischen Grundlagen unserer Wirtschaft abzuleiten strebt.“ Ich kann nicht mehr wünschen als die Anerkennung, daß ich in der Ausführung diesem Programm treu geblieben bin. Denn wäre es mir in der Tat gelungen, durch eine folgerichtige Ausbildung der elementaren Werttheorie die Erklärung des Kapitalzinses zu gewinnen, so läge hierin die stärkste Bürgschaft, die ich mir nur wünschen könnte dafür, daß ich und die Wissenschaft mit beiden Theorien, mit der des Wertes und der des Kapitales, auf dem rechten Wege wandeln. Meiner Kapitalstheorie kann es nur zu statten kommen, wenn sie sich als der natürliche Ausfluß einer Werttheorie legitimieren kann, die schon so manches schöne Probestück ihrer Richtigkeit abgelegt hat, und der sich heute in allen Nationen, die am Fortschritt der nationalökonomischen Theorie teilnehmen, und aus allen methodischen Lagern heraus die Überzeugung zuwendet; und für die Werttheorie wieder ist es ein neues und vielleicht das gewaltigste Probestück, wenn sich mit ihren Mitteln die Lösung eines Problems gewinnen läßt, an dem sich alle bisherigen theoretischen Systeme vergeblich versucht haben.

Bayerische Staatsbibliothek MÜNCHEN

Autoren-Register.

Amonn 412.

Bentham 234, 254.
Bonar 247, 425.
Bortkiewicz 279, 327, 331ff., 349.
Bostedo 136, 150.
Brentano, Lujo 176ff., 180, 244, 372, 388.
Brown 59.

Canard 34.
Cannan 59.
Carey 106, 214, 425.
Carver XIII, 85, 476ff., 480.
Cassel XIII, 22, 117, 123, 124, 126, 129, 354, 480.
Cernuschi 318.
Clark 32ff., 42, 59, 75ff., 79ff., 117, 193, 328, 482.
Cohn 136, 259.
Conrad, Otto 350ff.
Cossa 42, 64, 134, 137.
Cotgrave 19.
Čuhel 176, 180, 240, 243, 250, 252.

Dargun 62.
Davenport 232, 233, 235, 279.
Diehl 259.
Dietzel 103, 192, 229, 317.
Dufresne du Cange 18.

Edgeworth XIII, 290.
Ehrenfels 159, 241, 242.
Einarsen 30, 34, 60.
Engel 62.

Fetter 36f., 78, 79, 81f., 84.
Fisher XIII, 17, 19ff., 22ff., 27, 31, 34, 35, 42, 44, 56, 60, 68, 72, 78, 86, 87, 88, 94, 138, 349, 359, 458, 480.
Fulda 134.

Gide 42, 102, 106, 134, 136, 155, 156, 232.
Gossen 110, 165, 180.
Gross 319.

Hainisch 18.
Hermann XIX, 28, 30, 50, 78, 103, 135, 369, 411, 418.
Hildebrand, R. 35.
Hume 21.

Jacoby 17, 72, 92, 93, 99, 103.
Jevons XVII, 29, 67ff., 106, 107, 110, 116, 119, 120, 164, 184, 214, 244, 254, 319, 337, 352, 358, 461.

Kleinwächter 29, 42, 67ff., 106, 136, 152ff., 154ff.
Knies XIX, 17, 18, 29f., 34, 39, 46, 47ff., 52, 64, 65, 365ff., 418.
Komorzynski 22, 32.
Kotany 409ff.
Kraus 180, 232, 233, 241, 242.
Kreibig 241.
Krünitz 19ff.
Kühnast 32, 74, 75, 78.

Landry XIII, 31ff., 42, 68ff., 129, 354, 388, 438, 471, 473, 477, 480.
Lassalle 136, 152.
Lauderdale 105, 136, 156, 214, 338.
Launhardt 31, 319, 359.
Lexis 42, 148, 248, 318, 377.
Lotz 136.

Mac Culloch 34, 60, 62ff., 64.
Mac Leod 22, 32, 74, 78, 214.
Mangoldt 116.
Marshall X, 22, 34, 36ff., 42, 51, 55, 60, 68, 72ff., 86ff., 480.
Marx VI, 29ff., 67, 136, 156.

Mataja 29, 326ff.
Meinong 241.
Menger, Anton 437.
Menger, Karl 5, 11, 19, 28, 35ff., 42, 66ff., 69ff., 86, 107, 164, 181, 185, 193, 206, 214, 215, 268, 272, 281, 318, 325, 411, 420, 426.
Meyer, Robert 96, 136, 138, 148, 411.
Mill 8, 134, 136.
Mithoff 116.
Molinaeus 363.
Montemartini 480.
Murray XIX.

Neumann 161, 162, 164, 247, 264.

Ofner 62.

Parris 232, 241.
Paulsen 233.
Philippovich 42, 65.
Pierson 42.

Rae 128ff,. 318f., 353ff., 359, 480.
Rau 95, 137, 172.
Ricardo XIX, 424, 425ff.
Ricca-Salerno 17, 42, 51, 64, 137.
Rist 232.
Rodbertus XIX, 27, 42, 44, 65, 92ff., 102, 107, 110, 112, 116, 117, 136, 152, 153ff., 155, 425.
Roscher XIX, 34, 45ff., 65, 103, 116, 136, 350, 373, 403.

Salmasius 363.
Salz 448, 482.
Sax 42, 51, 102, 103, 244, 281, 319, 337, 359, 411.
Say XIX, 1, 22, 27, 34, 60, 75ff., 134, 213, 214, 338, 369.
Schäffle 62, 64, 78, 130, 172, 369, 418.
Scharling 169ff., 192, 194.
Schellwien 247.
Schmoller 64, 101, 239.
Schön 134.
Schönberg 65.
Schumpeter 210, 220, 232, 240, 243ff., 458, 480.
Seager 36.
Senior XIX, 135, 156, 318.
Sismondi 318.
Smart 323.
Smith 19, 23, 24, 25, 26, 27ff., 34, 35, 41, 50, 52, 55, 59f., 95, 103, 105, 134, 136, 139, 175, 318, 335, 352.
Spiethoff 17, 95, 137.
Spitzer 414, 454, 455, 567.
Stolzmann X, XIVff., 169, 189, 197, 438.
Straßburger 105, 214.
Stuart 232.
Sulzer 86.
Supino 42.

Taussig 85, 482.
Thünen 116, 283, 457, 458.
Turgot 22ff., 27, 30, 34, 43, 50, 352.
Tuttle 22, 50ff., 69.

Umpfenbach 20, 60.
Urban 241.

Van der Borght 71.

Wagner 27, 42, 92ff., 99, 102, 103, 136, 152, 173.
Walker 136.
Walras 30, 31, 34, 60, 164, 185, 214, 458.
Weber, Max 246.
Weiß, Fr. Alb. Maria 62.
Weiß, Franz Xav. 251.
Wicksell XIII, 31, 42, 67, 120, 294, 426, 462, 470ff.
Wieser 103, 163ff., 164, 184, 189, 192ff., 213, 214, 220, 222, 238, 244, 245, 246, 252, 306, 474.

Zuckerkandl 279.
Zwiedineck 482.